



**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PT. DBA MEDAN**

SKRIPSI

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

Oleh:

NURFADILAH BR. REGAR

1815100298

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2022**

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

JUDUL : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT DBA

NAMA : NURFADILAH BR. REGAR
N.P.M : 1815100298
FAKULTAS : SOSIAL SAINS
PROGRAM STUDI : Akuntansi
TANGGAL KELULUSAN : 22 September 2022



Dr. E. Rusjadi, SE., M.Si.

Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si.

DISETUJUI
KOMISI PEMBIMBING

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



Puja Rizqy Ramadhan, S.E., M.Si.

Mika Debora Br. Barus, S.Pd., M.Si.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NURFADILAH BR. REGAR
NPM : 1815100298
Program Studi : AKUNTANSI
Jenjang : S1 (STRATA SATU)
Judul Skripsi : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT.
DBA

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan izin hak bebas royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengahli-media/formatkan mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

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



16 Desember 2022

Nurfadilah Br. Regar
Nurfadilah Br. Regar
1815310700

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

NAMA : NURFADILAH BR. REGAR
NPM : 1815100298
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL : PENGARUH SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI DAN KUALITAS AUDIT
TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PT.DBA

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

YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

Medan, 16 Desember 2022

Surat Pernyataan



(Nurfadilah Br. Regar)

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan. Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linier berganda dengan menggunakan alat pengolahan data SPSS 23. Adapun pengumpulan data dengan cara menyebarkan angket/kuesioner kepada para karyawan pada PT. DBA Medan yang berjumlah 31 responden. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan sumber data dalam penelitian ini data primer. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 31 orang. Penarikan sampel dengan metode sampling jenuh atau sensus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X1) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT. DBA Medan. Sedangkan variabel kualitas audit (X2) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT. DBA Medan. Dan berdasarkan uji F, secara simultan sistem informasi akuntansi dan kualitas audit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Kualitas Audit, Efektivitas Pengendalian Piutang.

ABSTRACT

This study discusses the effect of sales accounting information systems on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. DBA Medan. This study aims to determine and analyze the effect of sales accounting information systems and audit quality on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. DBA Medan. The research uses multiple linear regression data analysis method using SPSS 23 data processing tool. The data collection is by distributing questionnaires to employees at PT. DBA Medan totaling 31 respondents. The type of data in this study is quantitative data and the source of data in this study is primary data. The population in this study amounted to 30 people. Sampling with saturated sampling with saturated sampling method or census. The results of this study indicate that the sales accounting information system variable (X) partially has a significant positive effectiveness of controlling accounts receivable (Y) at PT. DBA Medan. While the audit quality variable (X2) partially has a significant positive effect on the effectiveness of controlling receivables (Y) at PT. DBA Medan. And based on the F test, simultaneously accounting information system and audit quality have a positive and significant impact on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. DBA Medan.

Keywords: Sales accounting information system, Audit Quality, Effectiveness of Accounts Receivable Control.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rezeki, rahmat, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. DBA Medan”** Skripsi ini disusun guna melengkapi persyaratan dalam menyelesaikan kelulusan studi pada program Sarjana (S1) Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak agar skripsi ini lebih baik lagi kedepannya.

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Bapak Dr. E. Rusiadi, S.E., M.Si., CiQaR., CIQnR., CIMMR. selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi
3. Ibu Dr. Oktarina Khamilah Siregar, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

4. Bapak Puja Rizqy Ramadhan, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Ibu Mika Debora Br. Barus, S.Pd., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan mengenai ketentuan penulis skripsi sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan rapi.

6. Ibu Hernawaty, S.E., MM., selaku dosen pembimbing akademik yang selama ini telah banyak membantu penulis selama masa perkuliahan

7. Kedua orang tua penulis tercinta Ayahanda Khoirul Hakim Siregar dan Ibu Darmalasmimi Hani yang sudah memberikan kasih dan sayang kepada penulis mulai dari kecil sampai sekarang, saudara penulis yaitu abang Muhammad Arifin Siregar dan adik Siti Nur Halizah Siregar, Alfiana Siregar, serta seluruh keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan, semangat dan perhatian kepada penulis.

8. Terimakasih kepada seluruh dosen dan staf kampus Universitas Pembangunan Panca Budi Medan yang turut memberikan dukungan bagi penulis.

9. Bapak M. Ryan Suhendra , Bapak Roby Andika dan seluruh karyawan staf PT. DBA Medan, terima kasih sudah

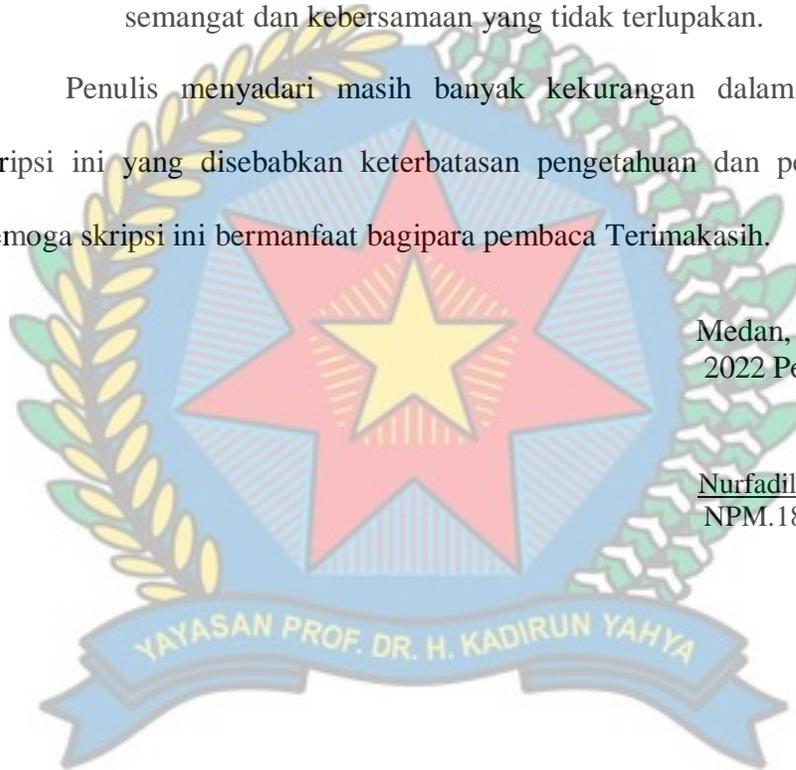
memberikan tempat untuk riset penelitian skripsi penulis.

10. Kepada seluruh teman-temanku terimakasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang disebabkan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Semoga skripsi ini bermanfaat bagipara pembaca Terimakasih.

Medan, April
2022 Penulis,

Nurfadilah Br.regar
NPM.1815100298



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTARCT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Batasan Masalah.....	7
1.4 RumusanMasalah.....	7
1.5 TujuanPenelitian.....	8
1.6 Manfaat Penelitian.....	8
1.7 Keaslian Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	11
2.1.1 Efektifitas Pengendalian Piutang	11
2.1.1.1 Pengertian Efektifitas Pengendalian Piutang	11
2.1.1.2 Indikator Efektivitas Pengendalian Piutang.....	18
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	19
2.1.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	20
2.1.2.2 Fungsi Sistem InformasiAkuntansi	21
2.1.2.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	22
2.1.2.4 Pengertian Penjualan	25
2.1.2.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	37
2.1.3 Kualitas Audit	39
2.1.3.1 Pengertian Kualitas Audit.....	39
2.1.3.2 Indikator Kualitas Audit	40
2.2 Penelitian Terdahulu	41
2.3 Kerangka Konseptual	45
2.4 Hipotesis.....	46
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian.....	47
3.2 Tempat danWaktu Penelitian	47
3.2.1 Tempat Penelitian	47
3.2.2 Waktu Penelitian.....	48
3.3 Populasi dan Sampel.....	48

3.3.1	Populasi	48
3.3.2	Sampel.....	48
3.4	Sumber dan Jenis Data.....	49
3.4.1	Sumber Data	49
3.4.2	Jenis Data	49
3.5	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	50
3.6	Teknik Pengumpulan Data.....	51
3.6.1	Observasi.....	51
3.6.2	Kuesioner	51
3.6.3	Dokumentasi.....	51
3.6.4	Uji Validitas	51
3.6.5	Uji Reliabilitas	52
3.6.6	Uji Asumsi Klasik.....	52
3.6.6.1	Uji Normalitas.....	52
3.6.6.2	Uji Multikolinieritas	52
3.6.6.3	Uji Heteroskedastisitas	52
3.7	Metode Analisis Data	53
3.7.1	Uji Analisis Regresi Linier Berganda	54
3.7.2	Uji Hipotesis.....	54
3.7.2.1	Uji Signifikan Parsial	54
3.7.2.2	Uji Simultan	54
3.7.3	Koefisien Determinasi.....	54

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	56
4.1.1	Tinjauan Umum Perusahaan	56
4.1.1.1	Sejarah Singkat PT. DBA Medan	56
4.1.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	58
4.1.2	Statistik Deskriptif dan Karakteristik Responden	70
4.1.3	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	73
4.1.3.1	Hasil Uji Validitas	73
4.1.3.2	Hasil Uji Reliabilitas.....	76
4.1.4	Hasil Uji Asumsi Klasik	78
4.1.4.1	Uji Normalitas	78
4.1.4.2	Uji Multikolinieritas	80
4.1.4.3	Uji Heterokedastisitas	81

4.1.5 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	82
4.1.6 Uji Hipotesis	84
4.2 Pembahasan	89

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	92
5.2 Saran	93

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN**



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Angsuran Piutang PT. DBA Medan	5
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	41
Tabel 3.1	Tempat dan Waktu Penelitian.....	48
Tabel 3.2	Operasionalisasi variabel	50
Tabel 3.2	Skor Skala Likert.....	51
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	71
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	71
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	72
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja	73
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1).....	74
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Kualitas Audit (X2)	75
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang (Y).....	75
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1).....	76
Tabel 4.9	Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Audit (X2).....	77
Tabel 4.10	Hasil Uji Reliabilitas efektivitas Pengendalian Piutang (Y).....	77
Tabel 4.11	Hasil Uji Kolmogorov Smirnov	78
Tabel 4.12	Hasil Uji Multikolinieritas	81
Tabel 4.13	Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	83
Tabel 4.14	Hasil Uji Hipotesis (Uji t).....	85
Tabel 4.15	Hasil Uji Signifikan (Uji f)	87
Tabel 4.16	Hasil Uji Koefisien Determinasi (Uji R ²).....	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	46
Gambar 4.1 Logo PT.DBA Medan	58
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT.DBA Medan	59
Gambar 4.3 Grafik P-P Plot	79
Gambar 4.4 Grafik Histogram.....	80
Gambar 4.5 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	82



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu lembaga yang mempunyai fungsi utama untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh semua masyarakat. Pada saat perusahaan melakukan penjualan dengan menggunakan metode pembayaran secara kredit maka akan timbul yang disebut dengan piutang. Menurut Mulyadi (2012) “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai”. Adapun masalah yang sering dialami oleh piutang yaitu konsumen telat untuk melakukan pembayaran. Hal ini sangat berdampak bagi perusahaan karena keterlambatan menerima pelunasan piutang akan timbul piutang tak tertagih sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan perusahaan. Selain itu sering juga terjadi penyimpangan piutang oleh karyawan. Untuk menangani hal tersebut diperlukan pengendalian piutang sebagai cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan dan menghindari atau menghilangkan kemungkinan akan terjadinya kerugian yang terjadi dimasa

depan sehingga aktivitas operasional yang berkaitan dengan piutang terjaga keamanannya. Menurut Mulyadi (2001) “Mendefinisikan pengendalian piutang adalah suatu penerapan sistem yang berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam upaya meningkatkan efektivitas pengawasan yang terjadi perusahaan”. Namun efektivitas pengendalian piutang tidak bisa dilakukan secara maksimal tanpa adanya sistem informasi yang memadai untuk menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan kredit.

Dalam penerapan pengendalian piutang melibatkan banyak pihak dalam pencatatan piutang tersebut. Kebijakan yang dibuat oleh pemimpin berkaitan dengan piutang selanjutnya dikelola oleh karyawan bagian pencatatan piutang dengan harapan perusahaan mendapatkan laba. Piutang timbul disebabkan oleh penjualan secara kredit. Oleh sebab itu perlu dilakukan suatu kebijakan yang bisa mengendalikan piutang yang efektif sehingga segala tindak kecurangan dagang yang terjadi bisa berkurang.

Perusahaan harus memiliki sebuah sistem informasi akuntansi yang baik karena sistem informasi akuntansi sangat penting dalam menyajikan data yang baik dan tepat agar hal-hal seperti ini bisa dilihat dengan cepat dan pihak manajemen dapat segera mengambil sebuah keputusan dari data yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi tersebut”. Menurut Rachman(2011) “Sistem informasi bukan hanya sebagai pengumpulan data semata, lalu mengolahnya menjadi informasi berupa laporan keuangan saja,

tetapi berperan lebih dalam menyediakan informasi bagi manajemen untuk fungsi perencanaan, alokasi sumber daya dan pengukuran atau pengendalian”. Sistem informasi juga dapat diartikan sebagai kumpulan prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pengguna.

Utama(2013) mengatakan bahwa sistem informasi mengandung tiga aktivitas dasar didalamnya. Aktivitas yang dimaksud adalah masukan (*input*), pemrosesan (*processing*), dan keluaran (*output*). Ketiga aktivitas inilah yang digunakan oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya mulai dari pengambilan keputusan, pengambilan operasi, serta analisis permasalahan yang akan dihadapi. Sistem informasi akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dijalankan dengan baik dan benar. Sistem informasi akuntansi yang merupakan salah satu subsistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan aktivitas penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Kualitas audit merupakan gambaran praktik dan karakteristik yang dilakukan seorang auditor ketika mengaudit laporan keuangan klien yang apabila ditemukan kesalahan dalam sistem akuntansi klien dapat memberikan laporan keuangan lainnya. Menurut De Angelo(1981) “Kualitas audit adalah kemungkinan dimana seorang auditor akan menemukan dan melaporkan pelanggaran yang ada dalam sistem akuntansi kliennya”.

Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang mempunyai tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga mempunyai tujuan pada suatu perekonomian yang bersaing diantaranya mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan organisasi dalam jangka panjang. Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang baik.

Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan adalah melakukan penjualan barang *consumer good* baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Melakukan pengendalian penjualan terutama, penjualan secara kredit PT. DBA Medan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi dibantu oleh bagian *collector* dengan dilakukan pembuatan jadwal penagihan secara rutin oleh bagian *collection* sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan.

PT. DBA Medan adalah perusahaan distributor barang- barang kosmetik, obat bebas, serta barang-barang *customer* lainnya, dengan wilayah Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam dan Sumatera Utara. PT.DBA Medan memiliki sistem informasi penjualan yang dikordinasikan oleh

software akuntansi yang bernama CDS dari Galaxy Soft.

Adapun permasalahan yang dihadapi perusahaan dimana jumlah piutang tak tertagih semakin mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Pada tahun 2017 terjadi peningkatan ke tahun 2018. Sedangkan pada tahun 2018 ke tahun 2019 terjadi penurunan. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih tersebut perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, perlu untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang perusahaan. Selain itu jumlah piutang yang tak tertagih mengindikasikan bahwa kurangnya pengendalian internal. Karena pengendalian internal merupakan sistem yang preventif terhadap piutang dengan maksud melindungi aktiva agar tidak terjadinya kecurangan diperusahaan.

Berikut tabel yang menunjukkan posisi piutang dalam perusahaan :

Tabel 1.1 Daftar Angsuran Piutang PT. DBA Medan

2017 sampai 2019

Tahun	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2017	199.983.383. 397	119.765.959. 554	217.423.84 3	99,8%	0,2%
2018	144.786.082. 722	138.672.081. 625	6.114.001.0 97	95,8%	4,2%
2019	144.894.164. 621	144.113.032. 126	781.132.49 5	99,5%	0,5%

Sumber : PT.DBA Medan

Piutang tak tertagih pada PT. DBA Medan dari tahun 2017 sebesar 0,2%, dan pada 2017 meningkat sebesar 4,2%. Lalu pada tahun 2018 sebesar 0,5%. Hal ini dapat mengindikasikan lemahnya sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. DBA 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 piutang tak tertagih perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sebagaimana yang dijabarkan dalam hasil penelitian Agam Wijaya (2021) dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Distri-versa Buanamas Cabang Medan” 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. DBA Medan.

Berdasarkan latar belakang diatas maka dilakukan penelitian di PT.DBA Medan dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. DBA Medan”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah yang telah peneliti klasifikasikan dalam penelitian ini adalah:

- a. Masih terdapat kelemahan pada SDM yang kurang selektif dalam pemberian kredit kepada pelanggan, serta kelemahan pada alat atau sistem yang sering *error* mengakibatkan kesalahan pencatatan pada sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. DBA Medan.
- b. Piutang mengalami fluktuasi pada setiap tahunnya.
- c. Lemahnya pengawasan dalam mengendalikan piutang.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, maka dalam penelitian ini peneliti memberi batasan masalah agar lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuannya. Dimana penelitian ini berfokus pada pengaruh sistem informasi penjualan dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan mulai dari sistem informasi akuntansi penjualan yang meliputi sumber daya manusia dan dan alat, catatan serta informasi yang diterapkan pada PT. DBA Medan. Juga kualitas audit pada efektivitas pengendalian piutang diantaranya menyediakan data yang dapat dipercaya, meningkatkan kualitas audit dan efektivitas perusahaan untuk melindungi harta dan catatan perusahaan serta meningkatkan kepatuhan kebijakan manajemen yang diambil pada PT. DBA Medan.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan

masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT.DBA Medan?
- b. Apakah kualitas audit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT.DBA Medan?
- c. Apakah sistem informasi penjualan dan kualitas audit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT.DBA Medan?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. DBA Medan
- b. Untuk mengetahui pengaruh kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. DBA Medan
- c. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. DBA Medan.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Aspek Teoritis

Adapun aspek secara teoritis, penelitian ini bermanfaat sebagai sumber informasi, terutama dalam perkembangan ilmu pengetahuan khususnya ilmu ekonomi akuntansi yang dapat dijadikan bahan rujukan atau bahan perbandingan dalam penelitian selanjutnya.

b. Aspek Praktis

1) Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dan menambah wawasan bagi perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit terhadap efektifitas pengendalian piutang.

2) Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas nilai akademis bagi pihak kampus dan diharapkan dapat menjadi acuan atau referensi pada penelitian berikutnya.

1.7 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yaitu penelitian Agam Wijaya(2021) Universitas Medan Area dengan judul: “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan kualitas audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Distriversa Buanamas Cabang Medan”. Sedangkan penelitian ini berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. DBA Medan”. Dalam penelitian ini terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian sebelumnya, diantaranya:

a. Waktu Pelaksanaan

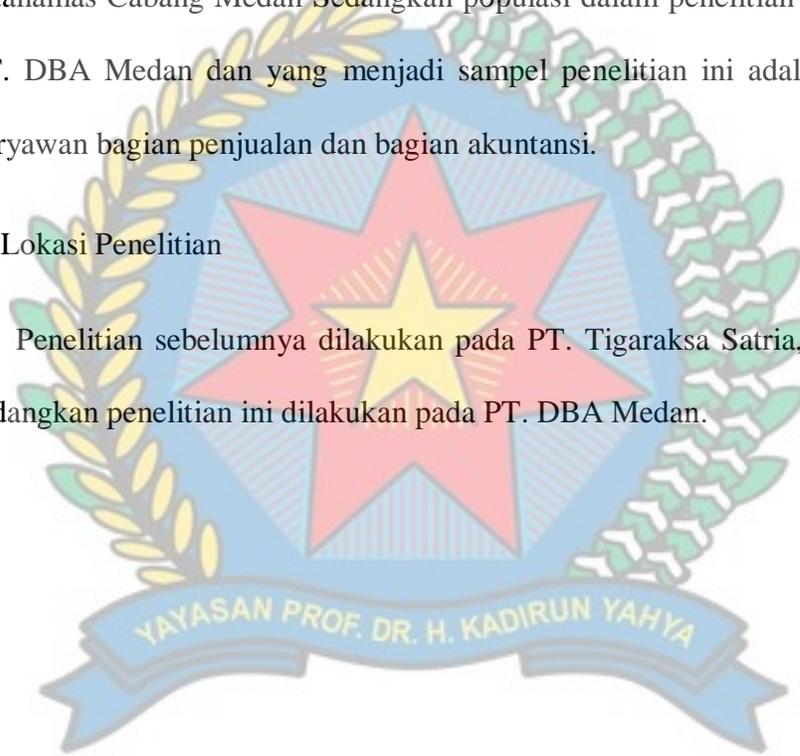
Penelitian sebelumnya dilaksanakan pada Oktober 2019, sedangkan penelitian ini dilaksanakan pada April 2022.

b. Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel pada penelitian sebelumnya yaitu seluruh karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi pada PT. Distriversa Buanamas Cabang Medan Sedangkan populasi dalam penelitian ini, adalah PT. DBA Medan dan yang menjadi sampel penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi.

c. Lokasi Penelitian

Penelitian sebelumnya dilakukan pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk Tegal sedangkan penelitian ini dilakukan pada PT. DBA Medan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Efektivitas Pengendalian Piutang

2.1.1.1 Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang

1. Efektivitas

Efektivitas dapat diartikan sebagai suatu bentuk perbandingan antara pemanfaatan kemampuan saran perusahaan dengan waktu yang tercapai dalam usaha untuk mendapatkan hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut Azhar Susanto(2007) “Efektivitas artinya informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan”.

2. Pengendalian

Pengendalian merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, hal ini dilaksanakan agar dapat mengendalikan seluruh kegiatan perusahaan agar berjalan sesuai yang ditetapkan. Pengendalian menjadi fungsi keempat dan merupakan bagian ujung dan sebuah proses kegiatan. Menurut Raymond Mc Leod Jr(2008) “Pengendalian merupakan mekanisme yang

ditetapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi”. 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.

3. Piutang

Piutang timbul apabila perusahaan atau seseorang menjual barang atau jasa kepada perusahaan atau orang lain secara kredit. Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatif pendek dimana pembayarannya telah jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang. Menurut Soemarso(2004) “Piutang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kolonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan”. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya

dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit. Tujuan dari piutang yaitu untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan. Dengan meningkatnya penjualan kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Disamping itu mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara- cara yang memuaskan.

Terdapat ciri-ciri piutang yang dapat dianalisis melalui lamanya tanggungan utang yang harus dibayar 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, 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 bunganya sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang akan dipakai.

Secara umum piutang 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 receivable*), 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.
- c. Piutang Non Dagang (*nontrade receivables*), yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa.

Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitas.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif.

5. Kebiasaan Membayar dari Para Langganan

Kebiasaan para langganan membayar dalam periode cash discountakan

mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

6. Kebijakan Kredit

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang digunakan oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Disamping itu faktor-faktor tersebut dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

1. Faktor internal

Faktor yang timbul dari dalam perusahaan seperti kebijakan-kebijakan akan pengendalian perusahaan (kebijakan piutang, kredit, promosi dan iklan).

2. Faktor eksternal faktor yang timbul dari luar perusahaan, permintaan terhadap produk atau karakteristik perusahaan.

4. Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Menurut Mulyadi(2000) “Efektifitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi didalam perusahaan”.

Tiga tingkatan efektivitas sebagaimana yang didasarkan David J. Lawless dalam Gibson, Ivancevich dan Donnely(1997) antara lain:

1. Efektivitas Individu

Efektifitas individu didasarkan pada pandangan dari segi individu yang menekankan pada hasil karya karyawan atau anggota dari organisasi.

2. Efektivitas Kelompok

Adanya pandangan bahwa pada kenyataannya individu saling bekerja sama dalam kelompok merupakan jumlah kontribusi dari semua anggota kelompoknya.

3. Efektivitas Organisasi

Efektivitas organisasi terdiri dari efektivitas individu dan

kelompok. Melalui pengaruh sinigritas, organisasi mampu mendapatkan hasil karya yang lebih tinggi tingkatannya dari pada jumlah hasil karya tiap-tiap bagiannya.

2.1.1.2 Indikator Efektivitas Pengendalian Piutang

Indikator pengendalian piutang menurut Mulyadi(2010):

1. Menyediakan data yang dapat dipercaya
Informasi dan komunikasi dalam penyediaan data piutang usaha sistem akuntansi piutang usaha yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai sehingga dapat dipercaya bahwa transaksi piutang usaha yang dicatat.
2. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan
Selain itu perusahaan secara berkala melakukan pemantauan dan penilaian perkembangan pinjaman yang disalurkan. Ini dilakukan dengan memeriksa dokumen-dokumen dan mewajibkan melaporkan tingkat kolektibilitas piutang usaha dalam laporan intern.
3. Melindungi harta dan catatan perusahaan
Suatu perusahaan harus meningkatkan efektivitas beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang peristiwanya disebut sebagai transaksi seperti melakukan pembelian, penyimpanan, proses produksi dan penjualan.
4. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Sistem

Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu. Jadi pada dasarnya suatu sistem adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Mulyadi(2010), “Sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”.

2. Informasi

Informasi adalah hasil dari pengolahan data-data yang berhubungan. Di dalam pengelolaan sistem pada akhirnya akan menghasilkan informasi, untuk itu informasi diperlukan untuk menunjang berhasilnya pengembangan sistem yang akan dirancang. Menurut Azhar Susanto(2013), “informasi adalah hasil dari pengolahan data, tetapi tidak semua hasil pengolahan data bisa menjadi informasi, hasil pengolahan data yang tidak memberikan makna bukanlah merupakan informasi”.

3. Akuntansi

Akuntansi adalah identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Akuntansi juga merupakan suatu sistem informasi yang artinya sistem yang biasanya dipakai untuk

menyediakan informasi keuangan yang biasanya dipakai untuk menyediakan informasi keuangan yang diinginkan. Menurut Azhar Susanto (2013), “Akuntansi adalah bahasa bisnis setiap organisasi digunakan sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis”.

2.1.2.2 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 awalnya diolah secara manual atau tradisional oleh manusia dengan seiring perkembangan zaman, terciptanya teknologi yang semakin canggih ditambah dengan transaksi yang semakin banyak jenisnya, kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan teknologi. Menurut Mulyadi(2010), “Sistem informasi akuntansi adalah Organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Menurut Azhar Susanto(2013), “Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari subsistem/komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”. Sedangkan menurut Romney dan Steinbert(2015) “Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan

untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan intruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengelola data yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menghasilkan informasi keuangan dan informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan.

2.1.2.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

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

Berikut beberapa fungsi dari Sistem Informasi Akuntansi adalah:

1. Mengumpulkan semua data kegiatan bisnis perusahaan dan menyimpan data tersebut secara efektif dan efisien. Selain itu Sistem Informasi Akuntansi juga dapat mencatat semua sumber daya yang berpengaruh terhadap usaha tersebut dan semua pihak yang terkait. Dengan fungsi ini, tidak akan ada suatu hal dalam perusahaan yang tidak tercatat.
2. Mengambil data yang diperlukan dari berbagai sumber dokumen yang berkaitan dengan aktivitas bisnis. Data yang sudah tersimpan

akan lebih mudah diambil karna setiap detail dari data sudah terekam dengan Sistem Informasi Akuntansi.

3. Mengubah sekumpulan data menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan perusahaan.
4. Sebagai suatu sistem pengendalin keuangan, agar tidak terjadinya suatu kecurangan. Fungsi ini dapat menjaga aset perusahaan dan mengurangi risiko untuk penggelapan aset oleh semua pihak terkait.

Azhar Susanto(2013) menyatakan fungsi sistem informasi akuntansi adalah:

1. Mendukung aktivitas sehari-hari perusahaan.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan.
3. Membantu memenuhi tanggung jawab pengelolaan perusahaan.

2.1.2.4 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi akuntansi bagi suatu perusahaan, Terdapat tiga tujuan sistem informasi akuntansi pada perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Keberadaan sistem informasi membantu ketersediaan informasi yang dibutuhkan oleh.
2. pihak eksternal sehingga melalui laporan keuangan dan laporan yang diminta lainnya, demikian pula ketersediaan laporan internal yang dibutuhkan oleh seluruh jajaran dalam bentuk laporan

pertanggung jawaban pengelolaan perusahaan.

3. Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen. Sistem informasi menyediakan informasi guna mendukung setiap keputusan yang diambil oleh pimpinan sesuai dengan pertanggung jawaban yang ditetapkan.
4. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari. Sistem informasi menyediakan informasi bagi setiap satuan tugas dalam berbagai level manajemen, sehingga mereka dapat lebih produktif.

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

- a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi, sehingga data yang bersangkutan dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan.

- b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan datalainnya yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

c. Buku Besar

Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang akan dicatat sebelumnya dalam jurnal. Akun-akun dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

d. Buku Pembantu

Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar perusahaan diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu. Buku pembantu ini terdiri dari akun-akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai catatan akuntansi terakhir karena setelah data akuntansi keuangan dicatat dalam buku-buku tersebut, proses akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan, bukan pencatatan lagi kedalam catatan akuntansi.

e. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

2.1.2.5 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan yang tidak kalah pentingnya karena sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan berasal dari penjualan dan kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Menurut Mulyadi(2010) “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai”. Penjualan juga dapat diartikan sebagai suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan kepemilikan kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem penjualan yang berbeda-beda tergantung jenis usahanya. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapat laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menjual menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tersebut tidak mampu

menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan yang merupakan kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan maka akan terbentuk lamayang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Terdapat jenis-jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat. Berikut adalah jenis-jenis penjualan menurut Basu Swastha(2009) diantaranya yaitu:

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

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

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat *cash* and *carry* pada umumnya secara kontan. Penjualan kurang dari satu bulan dikatakan penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dengan tenggang waktu diatas rata-rata atau diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan baik pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan secara export, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri.
5. Penjualan konsinyasi, yaitu penjualan barang dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual.

Adapun bentuk bentuk penjualan dijelaskan sebagai berikut:

1. Penjualan tunai.

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

- a. Fungsi penjualan, bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran fungsi kas.
- b. Fungsi kas, bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

- c. Fungsi gudang, bertanggung jawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi pengiriman, bertanggung jawab untuk mengemas barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
- e. Fungsi Akuntansi, bertanggung jawab 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) diantaranya:

- a. Faktur Penjualan Tunai, digunakan oleh fungsi penjualan sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagainya dokumen sumber untuk pencatatan transaksi kedalam 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. Rekapulasi 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) diantaranya:

- a. Fungsi penjualan, bertanggung jawab 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, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggar dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c. Fungsi Gudang, bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta

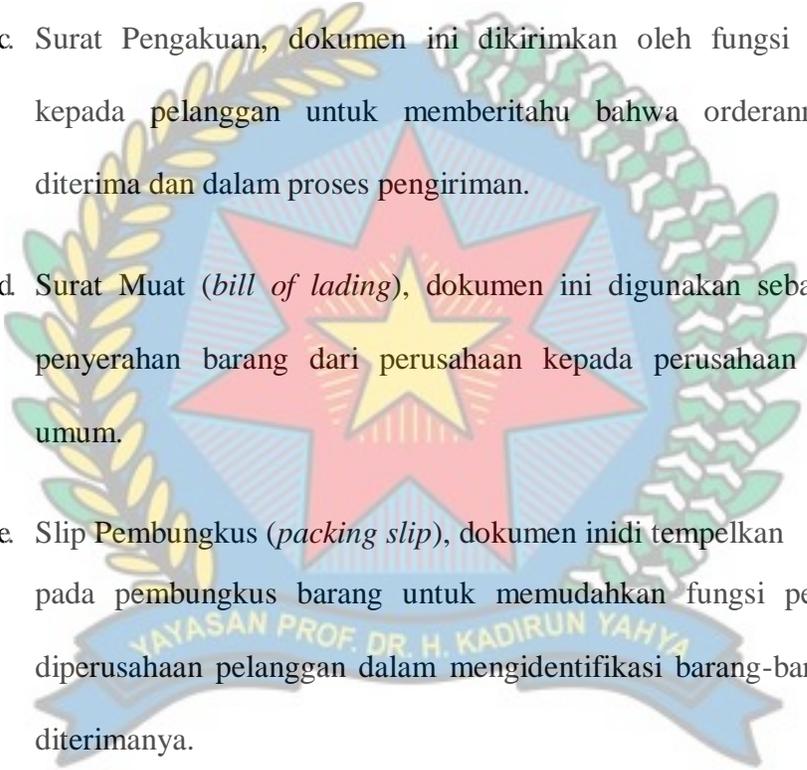
menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

- 
- d. Fungsi Pengiriman, bertanggung jawab 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, bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.
 - f. Fungsi Akuntansi, bertanggung jawab 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 kedalam kartu persediaan.

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001) 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 memberikan 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 orderannya telah diterima dan dalam proses 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 diperusahaan 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 kedalam 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 oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam 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 menganalisis penjualan dan untuk perhitungan komisi wiraniaga.
 - e. Tembusan Wiraniaga, dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi wiraniaga untuk membantu bahwa order dan 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 periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapetulasi 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) 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 digudang.
- e. Jurnal Umum, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

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

1. *Customer*

Customer melakukan *order* barang yang dikirim kebagian 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 kebagian pengiriman.

2. Bagian Penjualan

Setelah menerima *order* barang dari *customer*, bagian penjualan membuat faktur pembelian yang dirangkap 3, lembar 1 *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 kebagian 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 ditanda tangani 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.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

1. Kondisi dan kemampuan penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purma jual,

garansi dan lainnya.

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional
- Kelompok pembeli atau segmen pasar
- Daya beli
- Frekuensi pembelinya
- Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

Untuk mempekenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan.

5. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bila mana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

2.1.2.6 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 penjualan merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan terutama dibidang penjualan melalui laporan penjualan dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit. Mulyadi(2010) menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan keputusan terutama dibidang penjualan melalui laporan penjualan dan aktivitas penjualan secara tunai

maupun kredit. Mulyadi (2010) menjelaskan “Sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

Adapun beberapa tujuan dari sistem informasi akuntansi yang dinyatakan oleh Setiawati(2011) diantaranya:

1. Menggunakan harta atau kekayaan perusahaan. Harta kekayaan yang dimaksud meliputi kas perusahaan, persediaan barang dagangan, termasuk aset tetap perusahaan.
2. Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan.
3. Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal.

Terdapat beberapa indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan menurut Susanto (2008) diantaranya sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia dan Alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan didalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengedalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan didalam 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 formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi, contoh: faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

3. Informasi atau laporan-laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah 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.

2.1.3 Kualitas Audit

2.1.3.1 Pengertian Kualitas Audit

Audit yang berkualitas tinggi pada dasarnya adalah audit yang mencapai tujuan klasiknya, yaitu menjadi sistematis dan objektif terhadap akun bisnis anda. Para pengguna laporan keuangan berpendapat bahwa kualitas audit yang dimaksud terjadi jika auditor dapat memberikan jaminan bahwa tidak ada salah saji yang material (*no material misstatements*) atau kecurangan (*fraud*) dalam laporan keuangan audit. Menurut Indra Bastian(2014) “Kualitas audit adalah yang dimulai dari melakukan

perencanaan terlebih dahulu sebelum melaksanakan pemeriksaan dan menggunakan keahlian serta kecermatan dalam menjalankan profesinya”. Menurut Wardani(2014) “Kualitas audit yaitu proses yang menunjukkan kompetensi profesi dan independensi auditor yang menjalankan pemeriksaa auditnya”.

2.1.3.2 Indikator Kualitas Audit

Menurut Efendy(2010) kualitas audit diukur berdasarkan hal-hal sebagai berikut:

1. Kualitas Proses (keakuratan temuan audit, sikap skeptisme)

Besarnya manfaat yang diperoleh dari pekerjaan pemeriksa tidak terletak pada temuan pemeriksaan yang dilaporkan atau rekomendasi yang dibuat, tetapi terletak pada efektivitas penyelesaian yang ditempuh oleh entitas yang diperiksa. Selain itu audit harus dilakukan dengan cermat, sesuai prosedur, sambil terus mempertahankan sikap skeptisme.

2. Kualitas Hasil (nilai rekomendasi, kejelasan laporan, manfaat audit)

Manajemen entitas yang diperiksa bertanggung jawab untuk menindak lanjuti rekomendasi serta menciptakan dan memelihara suatu proses dan sistem informasi untuk memantau status tindak lanjut atas rekomendasi pemeriksa.

3. Kualitas tindak lanjut kualitas hasil audit

Pemeriksa wajib merekomendasikan agar manajemen memantau status tindak lanjut atas rekomendasi pemeriksa. Perhatian secara terus menerus

terhadap temuan pemeriksa yang material beserta rekomendasinya dapat membantu pemeriksa untuk menjamin terwujudnya manfaat pemeriksaan yang dilakukan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

No.	Nama/Tahun	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Yuliasri Pertiwi (2021)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa Satria Tbk,Tegal.	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang.	Hasil penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 79,3%.
2.	Dea Sarah Sati Hana'an (2019)	Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan	Sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal, efektivitas pengendalian piutang	Hasil uji t menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian

				<p>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.</p>
3.	<p>Itsna Muflikhah (2016) Universitas Negeri Makassar</p>	<p>Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i>.</p>	<p>Sistem informasi akuntansi penjualan kredit, efektivitas pengendalian piutang.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.</p>
4.	<p>Ari Yude Putra (2021)</p>	<p>Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Pejualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan</p>	<p>Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Efektivitas Pengendalian internal penjualan</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal</p>

				penjualan dengan pengaruh sebesar 0,404 atau 40,4%.
5.	Resky Wahyuni (2019)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT. PLN (Persero) UP3 BULUKUMBA	Sistem informasi penjualan, efektivitas sistem pengendalian internal	Hasil penelitian ini dibuktikan bahwa hipotesis diterima dikarenakan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas sistem pengendalian internal.
6.	Agam Wijaya (2021)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Distriversa Buanamas Cabang Medan	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Kualitas Audit, Efektivitas Pengendalian Piutang	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan(X1) dan variabel kualitas audit(X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang(Y).

7.	Asep Awaludin (2020)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi	sistem informasi akuntansi penjualan , efektivitas pengendalian piutang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
8.	Suci Rachmawati (2013)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Di PT. Permata Finance Samarinda	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang	Hasil penelitian menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
9.	Nugroho Fitrianto (2018)	Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. JapfaComfeed Indonesia Tbk.	Sistem informasi akuntansi, efektivitas pengendalian piutang tak tertagih	Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang tak tertagih.
10.	Tiara Riantika Nasution (2021)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara VII Betung	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap

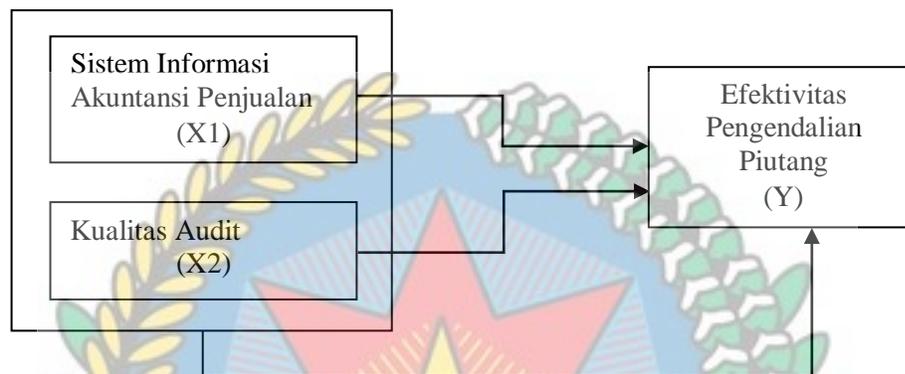
				efektivitas pengendalian piutang.
--	--	--	--	-----------------------------------

Sumber : Diolah oleh peneliti

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan unsur penting dalam sebuah penelitian merupakan unsur penting dalam sebuah penelitian dimana konsep teoritis akan berubah kedalam definisi operasional yang menggambarkan rangkaian variabel yang akan diteliti. Dalam suatu peneliti bertolak dari adanya permasalahan yang penting, menarik dan perlu adanya pemecahan. Untuk dapat mengatasi permasalahan tersebut perlu adanya data yang akurat agar jalan keluar yang ditempuh betul-betul akurat, efektif dan efisien. Oleh karna itu teori mempunyai kedudukan yang sangat penting dalam kegiatan penelitian, yaitu sebagai landasan berpikir dalam setiap langkah yang dilakukan. Berdasarkan masalah yang ada, maka dapat dibuat suatu kerangka berpikir mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualiatas audit (X) terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Gambar2.1 Kerangka Konseptual



Berdasarkan gambar kerangka konseptual diatas dapat dijelaskan bahwa variabel bebas (independen) yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit mempengaruhi variabel terikat (dependen) yaitu efektivitas pengendalian piutang.

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kerangka konseptual yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

- H1: Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
- H2: Kualitas audit memiliki pengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
- H3: Sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit secara bersama sama memiliki pengaruh secara positif terhadap efektivitas pengendalian piutang.

BAB III

METODE PENELITIAN

31 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 Sugiono (2016) “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 metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode penelitian regresi linier berganda dikarenakan variabel dalam penelitian ini terdapat dua variabel bebas dan satu terikat. Metode penelitian regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit) terhadap variabel terikat (efektivitas pengendalian piutang).

32 Tempat dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan diprovinsi Sumatera Utara berdasarkan time series yang diterbitkan PT. DBA Medan dengan alamat JL. Perwira Utama, Pondok Karya Kodam I/BB, Sunggal, Kota Medan, Sumatera Utara.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penyusunan skripsi ini dilakukan mulai dari bulan November 2021 sampai dengan bulan April 2022.

Tabel 3.1.: Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Nov 21	Des 21	Jan 22	Feb 22	Mar 22	Apr 22	Ags 22	Sep 22
1	Pengajuan judul								
2	Penyusunan proposal								
3	Bimbingan proposal								
4	Penelitian								
5	Bimbingan proposal								
6	Seminar proposal								
7	Penyusunan skripsi/Bimbingan								
8	Sidang								

33 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiono (2016), "Populasi adalah wilayah terdiri atas:obyek atau subyek yang mempunyai kualitas karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya.

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi pada PT. DBA Medan yang berjumlah 31 orang.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiono (2016) "Sampel adalah bagian dari jumlah dan

karakteristik yang dimiliki yang oleh populasi tersebut. Sampel dalam penelitian ini yaitu semua anggota populasi yaitu 31 orang karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi pada PT. DBA Medan.

34 Sumber dan Jenis Data

3.4.1 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dalam bentuk wawancara atau menyebarkan kuesioner kepada karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi pada PT. DBA.

3.4.2 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan 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.

35 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik penelitian. Definisi Operasional adalah untuk menjabarkan variabel-variabel yang timbul dari suatu penelitian kedalam indikator-indikator yang lebih terperinci. Definisi operasional sistem informasi serta data akurat mengenai aktivitas penjualan sesuai yang diharapkan.

Tabel 3.2. Operasionalisasi Variabel

Variabel	Deskripsi	Indikator	Skala
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1)	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) 	Likert
Kualitas Audit (X2)	Kualitas audit adalah pelaksanaan audit yang dilakukan sesuai dengan standar sehingga mampu mengungkapkan dan melaporkan apabila terjadi pelanggaran yang dilakukan klien. Ida(2010:458)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deteksi salah saji 2. Kesesuaian dengan standar umum yang berlaku 3. Kepatuhan terhadap SOP 	Likert
Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)	Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan 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 	Likert

Sumber: Agam wijaya

36 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini sebagai berikut:

3.6.1 Observasi

Observasi yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian.

3.6.2 Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan atau angket yang sudah dipersiapkan sebelumnya dan diberikan kepada responden. Dimana responden memilih salah satu jawaban yang telah disediakan dalam daftar pertanyaan. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka bobot nilai angket yang ditentukan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.3. Skor Skala Likert

No.	Kriteria	Skor Item
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Ragu-Ragu (RR)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

3.6.3 Dokumentasi

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

3.6.4 Uji Validitas

Uji Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Menguji kekuatan hubungan (korelasi) antara skor item dengan skor total variabel dengan menggunakan korelasi, jika korelasi signifikan maka item pertanyaan valid, jika terdapat butir yang tidak valid maka butir tersebut dibuang. Butir valid yang dijadikan pertanyaan angket yang sesungguhnya untuk diberikan kepada seluruh responden yang sudah ditentukan yaitu sebanyak 31 responden dan pertanyaan dinyatakan valid.

3.6.5 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan secara konsisten dari waktu ke waktu.

3.6.6 Uji Asumsi Klasik

3.6.6.1 Uji Normalitas

Untuk pengujian normalitas data dalam penelitian ini dideteksi melalui analisa grafik dan statistik yang dihasilkan melalui perhitungan regresi dengan SPSS.

3.6.6.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas ditujukan untuk mengetahui deteksi gejala korelasi atau hubungan antara variabel bebas atau independen dalam model regresi tersebut.

3.6.6.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas merupakan uji data yang memiliki nilai Sig. kurang dari 0.05 (Sig. < 0.05) yaitu apabila data memiliki nilai lebih kecil dari nilai Sig. 0.005 maka data memiliki heteroskedastisitas dan cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dalam penelitian dilakukan dengan menggunakan uji glajser, uji glajser merupakan salah satu uji statistik yang dilakukan dengan meregresikan variabel-variabel bebas terhadap nilai absolut.

3.7 Metode Analisis Data

Analisis data diartikan sebagai upaya mengolah data menjadi informasi, sehingga karakteristik 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 dari 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. Setelah data yang diperoleh berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan dokumentasi, maka langkah selanjutnya dilakukan analisis data dalam penelitian.

Adapun langkah-langkah Pembahasan hasil penelitian yang akan

dilakukan dalam proses analisis adalah:

3.7.1 Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Adapun metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan adalah analisis regresi berganda, yaitu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variabel tak terikat terhadap variabel terikat.

3.7.2 Uji Hipotesis

3.7.2.1 Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya digunakan untuk mengetahui tingkat signifikan koefisien regresi. Uji t statistik dimaksudkan untuk menguji pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.7.2.2 Uji Simultan (Uji F)

Uji F, yaitu pengujian terhadap variabel independen secara bersama (simultan) yang ditujukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara bersamaan dapat berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji F digunakan untuk menguji signifikan tidaknya pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

3.7.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Uji ini digunakan untuk mengukur kedekatan hubungan dari model yang dipakai. Koefisien determinasi (adjusted R^2) yaitu angka yang menunjukkan besarnya kemampuan varians atau penyebaran dari variabel-variabel bebas yang menerangkan variabel terikat atau angka yang menunjukkan seberapa besar variabel terikat dipengaruhi oleh variabel

bebasnya. Koefesien determinasi ini juga dapat digunakan untuk mengetahui kontribusi yang diberikan oleh sebuah variabel independen terhadap variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. HASIL PENELITIAN

4.1.1. Tinjauan Umum Perusahaan

4.1.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. DBA Medan adalah perusahaan Distributor barang-barang kosmetik, obat bebas, serta barang-barang consumer lainnya. Didirikan pada tahun 1990 di Banda Aceh di Jl. Ujung Kalak No. 4 Meduati – Kutaraja Kec. Baiturahman. Adapun Nomor Pokok Wajib Pajak Perusahaan (NPWP) badan 01.763.569.9-101.000. Tanda bukti kepemilikan perusahaan adalah dalam bentuk saham. Pemegang saham PT. DBA adalah Bapak Suroso, Ibu Maimunah dan Ibu Sulistya Ayu. Dari tahun 1990 sampai dengan 2001 Banda Aceh sebagai kantor pusat, kantor Medan sebagai kantor Operasional (Kantor Cabang).

Pada tahun 2001 Bapak Suroso memutuskan untuk memindahkan Kantor Pusat di Medan Sumatera Utara yang beralamat di Jl. Perwira Utama No.19, Pondok Karya I BB Medan, Kode Pos 20128, Telp (061) 8477459, Hp. 0813-7663-0577, dan Banda Aceh sebagai Kantor Operasional (Kantor Cabang).

Perusahaan tersebut bergerak dibidang distribusi dan perdagangan barang-barang kosmetik, obat bebas, serta barang barang consumer. Untuk melakukan penjualan untuk masing-masing daerah perusahaan tersebut

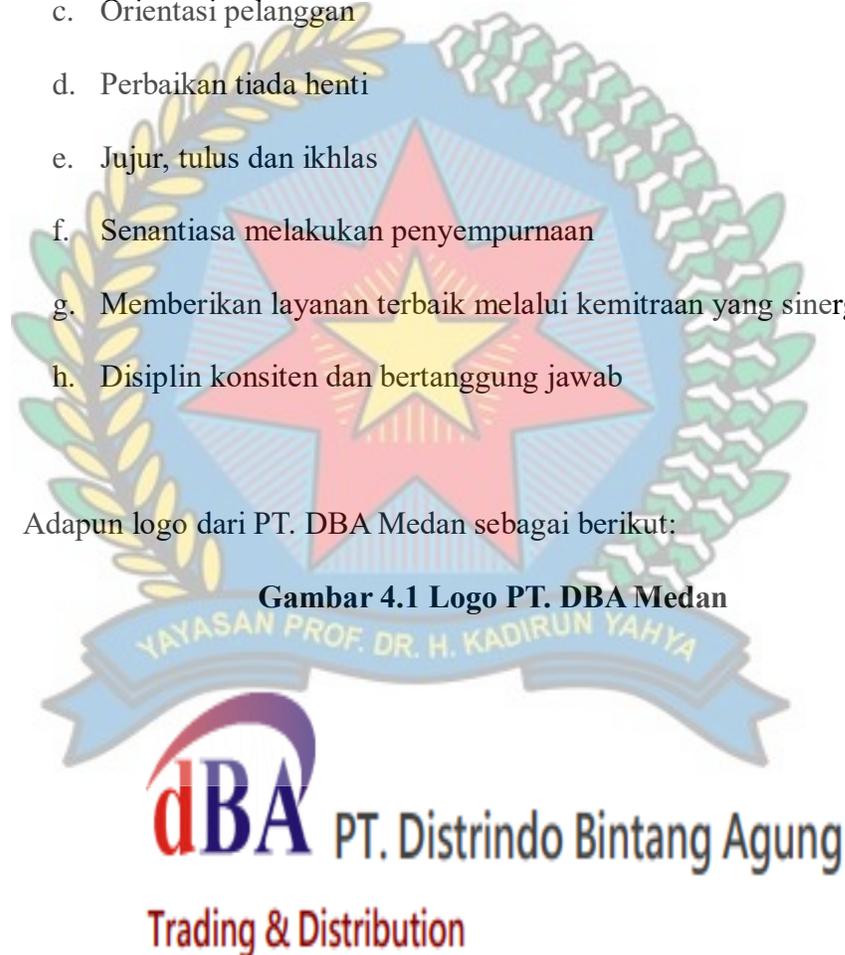
memiliki gudang yang berada di Medan, Banda Aceh, Lhoukseumawe dan Meulaboh.

Adapun visi, misi dan tujuan dari PT. Distrindo Bintang Agung adalah sebagai berikut:

1. Visi, Misi, Tujuan dan Budaya kerja PT. DBA Medan
 - a. Menjadi distributor produk kosmetik, obat-obatan dan bahan pangan yang berkualitas dan berteknologi tinggi serta terlengkap di Indonesia.
 - b. Bersama dengan rekan bisnis untuk saling bekerjasama yang menguntungkan dalam membangun industri pangan Nasional.
2. Tujuan
 - a. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan produk yang berkualitas.
 - b. Menjalin kerjasama yang erat dengan pemasok dengan itikad baik dan saling menguntungkan.
 - c. Berkomitmen untuk terus melakukan pengembangan sumber daya manusia yang unggul dan professional serta berdedikasi, jujur dan loyal.
 - d. Menjalin hubungan yang baik dengan warga sekitar dan bertanggung jawab dalam menjalankan usaha dilingkungan masyarakat sekitarnya.
3. Budaya Kerja PT. DBA Medan

- a. Profesionalisme
- b. Integritas
- c. Orientasi pelanggan
- d. Perbaikan tiada henti
- e. Jujur, tulus dan ikhlas
- f. Senantiasa melakukan penyempurnaan
- g. Memberikan layanan terbaik melalui kemitraan yang sinergis
- h. Disiplin konsisten dan bertanggung jawab

Adapun logo dari PT. DBA Medan sebagai berikut:



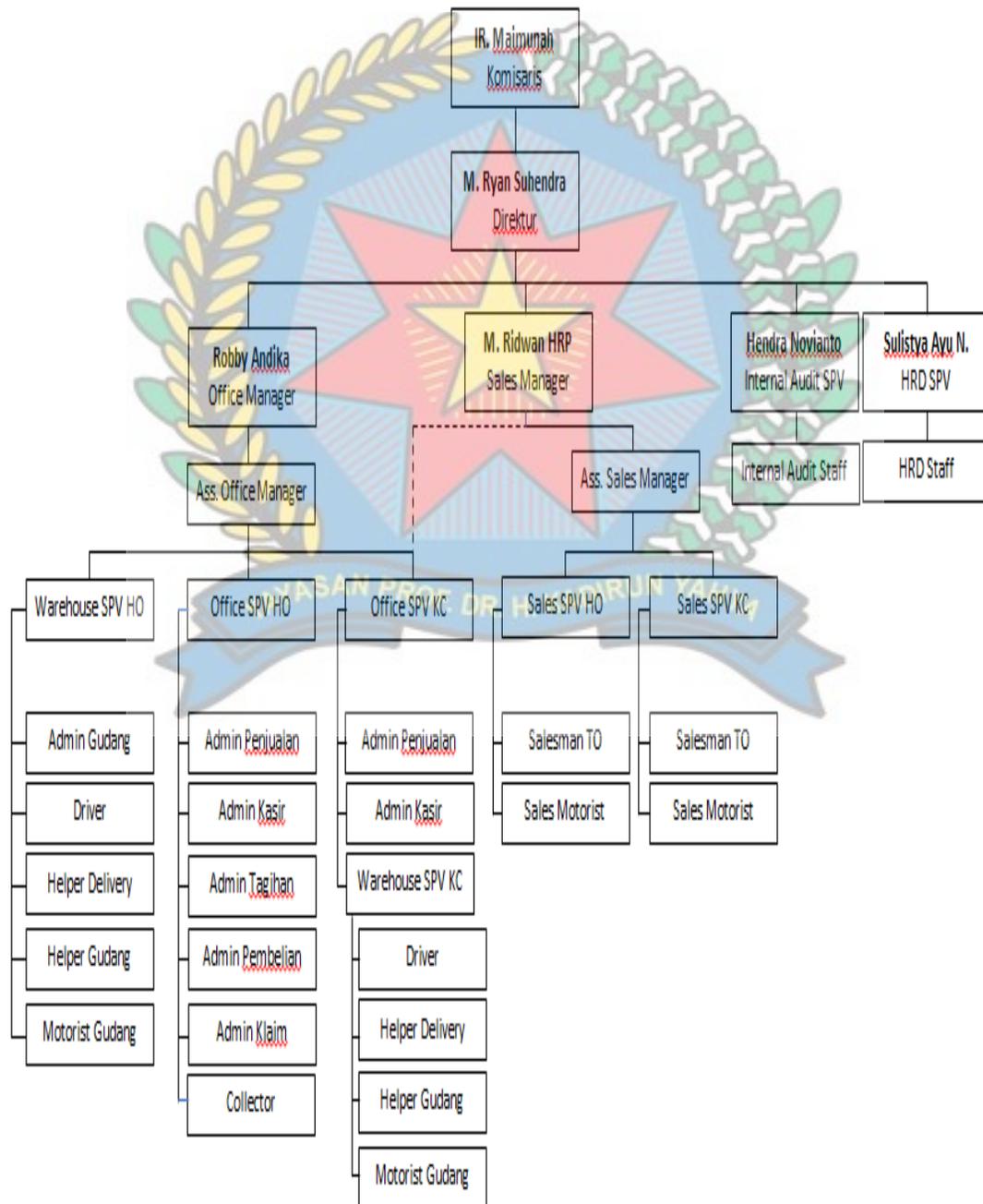
Sumber: PT.DBA Medan

4.1.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

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

Berikut adalah struktur organisasi dari PT. DBA Medan:

Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT.DBA Medan



Sumber: PT.DBA Medan

1. Komisaris

Adapun fungsi, tugas dan wewenang serta tanggung jawab komisaris adalah:

- Mengawasi jalannya perusahaan secara berkala dan mempunyai kewajiban untuk mengevaluasi tentang hasil yang diperoleh perusahaan dan menentukan direktur.
- Menyetujui rencana perusahaan yang akan di ajukan oleh pimpinan perusahaan.
- Memberikan masukan-masukan yang berguna bagi perusahaan.
- Memberikan nasihat kepada direksi atau pemimpin perusahaan.
- Bertanggung jawab jika terjadi kerugian perusahaan akibat kelalaiannya.

2. Direktur

Tugas direktur ternyata bukan hanya menghadiri sebuah rapat saja karena tugas dan tanggung jawab direktur dibagi menjadi beberapa bagian.

Adapun tugas direktur secara umum yaitu:

- Mengimplementasi visi dan misi dari perusahaan yang dipimpin.

- Menyusun strategi bisnis untuk memajukan perusahaan.
- Melakukan evaluasi terhadap perusahaan yang dipimpin.
- Melakukan rapat dengan semua jajaran yang ada pada perusahaan tersebut.
- Menunjukkan orang yang mampu memimpin.
- Mengawasi suatu bisnis dan proses bisnis perusahaan yang dia pimpin.

3. Pemeriksaan Internal (*Internal Audit*)

Adapun fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab internal audit pada PT. DBA adalah:

- Menyusun dan melaksanakan rencana audit internal tahunan.
- Menilai efektifitas sistem pengendalian internal, sistem manajemen resiko, dan sistem teknologi informasi sesuai kebijakan perseroan.

4. Manejer Kantor (*Office Manejer/OM*)

Adapun fungsi, tugas wewenang dan tanggung jawab manejer kantor adalah:

- Memberikan dan membagi tugas kepada staffnya sesuai dengan posisinya masing-masing.
- Menentukan jadwal rapat dengan staff.

- Bersama-sama dengan manejer untuk membuat kebijakan kantor yang diperlakukan.
- Membuat dan mengatur prosedur/SOP pekerjaan staff kantor.
- Memastikan semua pekerjaan staff berjalan dengan baik.
- Bernegosiasi dengan pihak ketiga demi kepentingan perusahaan.
- Mempresentasikan laporan yang berhubungan dengan departemennya kepada atasan.
- Bertanggung jawab untuk mengelolah layanan kantor dengan memastikan seluruh layanan berjalan sesuai dengan prosedur.
- Melakukan perencanaan (*planning*) dan pelaksanaan pekerjaan dikantor.
- Melakukan pelayana kinerja pada staff kantor.
- Memantau tanggung jawab dan tugas staff kantor.
- Bersama dengan sumber daya manusia atau (*human resource*) untuk merekrut staff kantor baru dan memberikan pelatihan kepada karyawan tesebut.
- Memberikan bimbingan, masukan, pelatihan terhadap staff kantor untuk meningkatkan kinerja.
- Menjaga keharmonisan diantara staff dan melakukan motivasi untuk meningkatkan semangat kerja.

- Bertanggung jawab untuk mengembangkan standar dan mempromosikan kegiatan yang meningkatkan prosedur operasional.
- Merancang dan mengimplementasikan sistem pengarsipan.
- Menetapkan dan memantau prosedur untuk pencatatan.
- Memastikan keamanan, integritas, dan kerahasiaan data.
- Menerapkan perubahan prosedural dan kebijakan untuk meningkatkan efisiensi operasional.

5. Manajer penjualan (*sales manejer*)

Adapun tugas dan wewenang dan tanggung jawab manajer penjualan adalah:

- Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan trend pasar dan sumber daya perusahaan.
- Merencanakan marketing pasar dengan mengikuti perkembangan pasar, terutama terhadap produk yang sejenis dari perusahaan pesaing.
- Melakukan perencanaan analisis peluang pasar.
- Melakukan perencanaan tindakan antisipatif dalam menghadapi penurunan order.
- Menyusun perencanaan arah kebijakan pemasaran melakukan identifikasi dan meramalkan peluang pasar.
- Merencanakan pengembangan jaringan pemasaran.
- Memberikan persetujuan kredit pelanggan dalam batas-batas yang wajar.

- Melakukan demarketing jika terjadi overload produksi.
- Melakukan analisa pelanggan yang mengalami kecenderungan kredit macet.
- Melakukan analisa perilaku pasar/konsumen sebagai dasar dalam menentukan kebijakan pemasaran.

6. Supervisor Kantor (*Office Supervisor*)

Adapun fungsi, wewenang dan tanggung jawab Supervisor Kantor (*Office Supervisor*):

- Bertugas untuk mengatur kerjanya para bawahannya (*Staff*).
- Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan groupnya.
- Melaksanakan tugas, proyek, dan pekerjaan secara langsung.
- Menegakkan aturan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- Mendisiplinkan bawahannya.
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan.
- Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara pekerja dengan manajemen.

7. Supervisor Gudang dan Pengiriman (*Warehouse and Delivery Supervisor*)

Adapun fungsi, wewenang dan tanggung jawab Supervisor Gudang dan Pengiriman (*Warehouse and Delivery Supervisor*) adalah:

- Seorang kepala gudang harus mampu membuat sebuah perencanaan (*Plan*) tentang pengelolaan gudang, mulai dari pengadaan barang sampai dengan pendistribusian barang *finish good* ke pelanggan.
- Seorang kepala gudang harus mampu mengawasi dan mengendalikan operasi gudang sehari-hari dengan baik.
- Seorang kepala gudang harus mampu tampil sebagai pemimpin bagi semua staff gudang dan operator gudang.
- Memastikan semua SOP (*Prosedur*) kerja gudang dilaksanakan dengan baik, yakni penerimaan barang, penyimpanan barang, dan pengiriman barang.
- Memastikan dan mengawasi serta mengendalikan arus keluar masuk barang dilengkapi dengan dokumen pendukung secara lengkap.
- Memastikan stok barang sesuai dengan kebutuhan agar tidak terjadi *over capacity* dan menjadi *dead stock*.
- Memastikan semua pekerjaan gudang dijalankan sesuai dengan ketentuan dan intruksi kerja yang telah ditetapkan.
- Bertanggung jawab melakukan perhitungan stok (*Stock Opname*) berdasarkan periode yang ditetapkan dan melakukan rekonsiliasi data jika terjadi ketidaksesuaian antara hasil *stock opname* dengan fisik barang.

8. Supervisor Penjualan (*Sales Supervisor Stock Point*)

Sales Supervisor penjualan adalah seseorang yang memimpin tim sales atau tim penjualan dalam suatu bisnis atau perusahaan. Adapun, tugas dari *sales supervisor* adalah:

- Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
- Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen.
- Membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan.
- Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales.
- Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan, atau tahunan.
- Memonitoring aktivitas dan penjualan dan pembayaran pelanggan dari tim sales.
- Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari manajer pemasaran atau direktur pemasaran terlebih dahulu.
- Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.

9. Pengendalian Piutang (*Account Receivable Controller*)

Wewenang, fungsi dan tanggung jawab yang harus diemban oleh seorang pengendali piutang (*Account Receivable Controller*) adalah sebagai berikut:

- Memastikan pengecekan dan analisa tagihan bulanan para debitur terlaksana dengan baik.
- Memastikan alokasi data penagihan bulanan klien tersedia untuk diproses selanjutnya.
- Memastikan data balance AR sedia dan sudah direkonsiliasi (disamakan) dengan data lapangan.
- Memastikan ketersediaan daftar penagihan dan memastikan klien yang masuk daftar tagihan ditagih sesuai perjanjian yang berlaku.
- Memastikan syarat dan ketentuan perjanjian Financial dengan para Klien diimplementasikan dengan baik.
- Memastikan update perkiraan *cashflow* penerimaan dan tunggakan AR tersedia.

10. Admin Penjualan (*Sales admin Account*)

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab administrasi penjualan (*Sales admin Account*) adalah:

- Menerima pesanan dari pelanggan, baik langsung maupun melalui tenaga penjual (*Salesmen*) yang telah mendapat persetujuan supervisor penjualan (*Sales Supervisor atau SS*), serta cek surat

pesanan sesuai program penjualan meliputi diskon, bundling serta program lainnya.

- Meyerahkan data pelanggan kepada OS guna mendapat persetujuan penjualan tunai/apabila SS tidak berada ditempat.
- Menginput pesanan yang telah disetujui oleh SS/SM dan OM dalam sistem informasi akuntansi apabila pelanggan memiliki riwayat susah bayar (*Over due*) melampaui limit kredit.
- Mencetak surat jalan dan *packing list* guna penyiapan barang-barang yang dipesan pelanggan.
- Mencetak faktur penjualan apabila nama dan jumlah barang yang telah disiapkan bagian gudang sudah benar, serta mencetak surat pengantar faktur (SPF) untuk pencocokan setelah pengiriman dilakukan.
- Menyiapkan amplop untuk surat jalan dan faktur yang akan dikirim pada pelanggan sesuai dengan nama dan jumlah barang yang dipesan pelanggan khusus via ekspedisi.
- Menginput nota retur penjualan (NRP) yang telah mendapat persetujuan dari SS/SM dan barang telah diterima bagian gudang kedalam sistem informasi akuntansi perusahaan.
- Membuat laporan jumlah transaksi dan volume penjualan kesoftware principal (garnier) setelah input data penjualan menginformasikan ke P dan CA agar penjualan diimport kesoftware sebas.

- Membantu membuat tanda terima elektronik khusus pelanggan yang memakai web seperti carefour, indogrosir serta lainnya.
- Melakukan sistem arsip yang baik, rapi, berurutan, mudah diperoleh kembali ketika dibutuhkan tentang data yang menjadi tanggung jawabnya.
- Menjalankan semua intruksi atasan dengan penuh tanggung jawab dan selalu meninggalkan meja kerja dalam keadaan bersih dan rapi.
- Terlaksananya penyampaian informasi ketersediaan produk pada *Office Manajer* dan tim penjualan secara akurat.
- Terlaksananya aktivitas administrasi penjualan perusahaan secara tertib dan tepat waktu.
- Terlaksananya monitoring buku ekspedisi packing list surat dan surat pengantar faktur (SPF) secara benar dan rapih.
- Terlaksananya seluruh proses penginputan data pesanan pelanggan secara akurat, tepat waktu dan pengarsipan data/dokumen penjualan serta pelaporannya.
- Berwenang untuk menolak atau tidak memproses atau pesanan pelanggan yang tidak sesuai prosedur.

11. Tenaga Penjual (*Salesman*)

Sales dituntut untuk bertanggung jawab terhadap target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Beberapa hal yang menjadi tugas dan tanggung jawab seorang salesman sebagai berikut:

- Melakukan penjualan produk atau jasa perusahaan.
- Merekap hasil penjualan yang telah dilakukan secara detail.
- Menetapkan rencana strategi yang harus dilakukan kedepannya.
- Mempunyai wawasan dan relasi yang luas dan menjamin kepuasan pelanggan.

4.1.2 Statistik Deskriptif dan Karakteristik Responden

Penelitian ini menunjukkan karakteristik responden berdasarkan variabel- variabel penelitian dengan frekuensi. Dari 31 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 Responen Berdasarkan Jenis Kelamin

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

Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Pria	24	77,42
Wanita	7	22,58
Total	31	100

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dari 31 responden berdasarkan jenis kelamin sebesar 77% atau 24 orang adalah pria dan sebesar 23% atau 7 orang adalah wanita. Maka dapat dikatakan bahwa rata-rata yang menjadi responden yang bekerja di PT DBA Medan adalah pria.

4.1.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

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

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
<30 tahun	7	22,58
30-40tahun	15	48,39
40-50tahun	6	19,35
>50 tahun	2	6,45
Total	31	100

Hasil perhitungan menunjukkan karakteristik responden berdasarkan usia dalam penelitian ini adalah didominasi oleh responden yang berusia 30-40 tahun yaitu sebanyak 15 orang atau 48%. Kemudian responden dengan usia dibawah 30 tahun yang berjumlah 7 orang atau 23%, selanjutnya

disusul oleh responden berusia 40-50 tahun yang berjumlah 6 orang atau 19% dan 2 orang atau 6% responden berusia di atas 50 tahun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT.DBA Medan adalah responden berusia diatas 30 tahun.

4.1.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

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

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase (%)
SMA	7	22,58
D3	3	9,68
Sarjana	21	67,74
Total	31	100

Hasil perhitungan menunjukkan karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir dalam penelitian ini adalah didominasi oleh responden dengan pendidikan terakhir sarjana yaitu sebanyak 21 orang atau 68%. Kemudian responden dengan pendidikan terakhir D3 sebanyak 3 orang atau 10% dan sebanyak 7 orang atau 23 % dengan pendidikan terakhir SMA. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT DBA Medan adalah responden dengan pendidikan terakhir Sarjana.

4.1.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Uraian umum responden di PT DBA 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	5	16,13
2-5 tahun	17	54,84
>5 tahun	9	29,03
Total	31	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 17 orang atau 55%. Kemudian responden dengan masa kerja di atas 5 tahun yang berjumlah 9 orang atau 29%, selanjutnya disusul oleh responden dengan masa kerja di bawah 2 tahun sebanyak 5 orang atau 16%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT DBA 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 Sugiono (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(X1)

Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1)

	Corrected Item-Total Correlation	Standar	Keterangan
BUTIR_1	.826	0,3	Valid
BUTIR_2	.871	0,3	Valid
BUTIR_3	.744	0,3	Valid
BUTIR_4	.836	0,3	Valid
BUTIR_5	.627	0,3	Valid
BUTIR_6	.760	0,3	Valid

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

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. Kualitas Audit (X2)

Tabel 4.6. Hasil Uji Validitas Kualitas Audit(X2)

	Corrected Item-Total Correlation	Standar	Keterangan
BUTIR_1	.681	0,3	Valid
BUTIR_2	.849	0,3	Valid
BUTIR_3	.752	0,3	Valid
BUTIR_4	.766	0,3	Valid
BUTIR_5	.738	0,3	Valid
BUTIR_6	.914	0,3	Valid

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

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

c. Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

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

	Corrected Item-Total Correlation	Standar	Keterangan
BUTIR_1	.629	0,3	Valid
BUTIR_2	.768	0,3	Valid
BUTIR_3	.807	0,3	Valid
BUTIR_4	.831	0,3	Valid
BUTIR_5	.652	0,3	Valid

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

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.

Maka dapat disimpulkan dari hasil uji validitas diatas bahwasannya pertanyaan dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan(X1) dan Kualitas Audit(X2) terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang(Y) dinyatakan Valid.

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 (a)*. 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(X1)

Tabel 4.8. Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1)
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.811	6

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui nilai reliabilitas (*cronbach's alpha*) pada variabel Sistem Informasi Akuntansi sebesar 0,811 di mana nilai lebih besar dari 0,60. Maka nilai dinyatakan reliabel.

b. Kualiatas Audit

Tabel 4.9. Hasil Uji Reliabilitas Kualitas Audit (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.826	6

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui nilai reliabilitas (*cronbach's alpha*) pada variabel Kualitas Audit 0,826 di mana nilai lebih besar dari 0,60. Maka nilai dinyatakan reliabel.

c. Efektivitas Pengendalian Piutang(Y)

Tabel 4.10. Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas

Pengendalian Piutang(Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.782	5

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui nilai reliabilitas (*cronbach's alpha*) pada variabel efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,782 di mana nilai lebih besar dari 0,60. Maka nilai dinyatakan reliabel.

4.1.4 Uji Asumsi Klasik

Untuk menghasilkan suatu model yang baik, analisis regresi memerlukan pengujian asumsi klasik sebelum melakukan hipotesis. Apabila terjadi penyimpangan dalam pengujian asumsi klasik perlu dilakukan perbaikan terlebih dahulu. Pengujian asumsi klasik tersebut meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heterokedastisitas.

4.1.4.1 Uji Normalitas

Pengujian ini bertujuan apakah model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan uji statistic *Kolmogorov Smirnov* (K-S), grafik histogram dan grafik *p-plot* data.

Data juga dapat dikatakan normal jika berbentuk kurva yang kemiringannya cenderung seimbang, baik kemiringan sisi kiri maupun kanan, dan bentuk kurva hampir menyerupai lonceng yang sempurna.

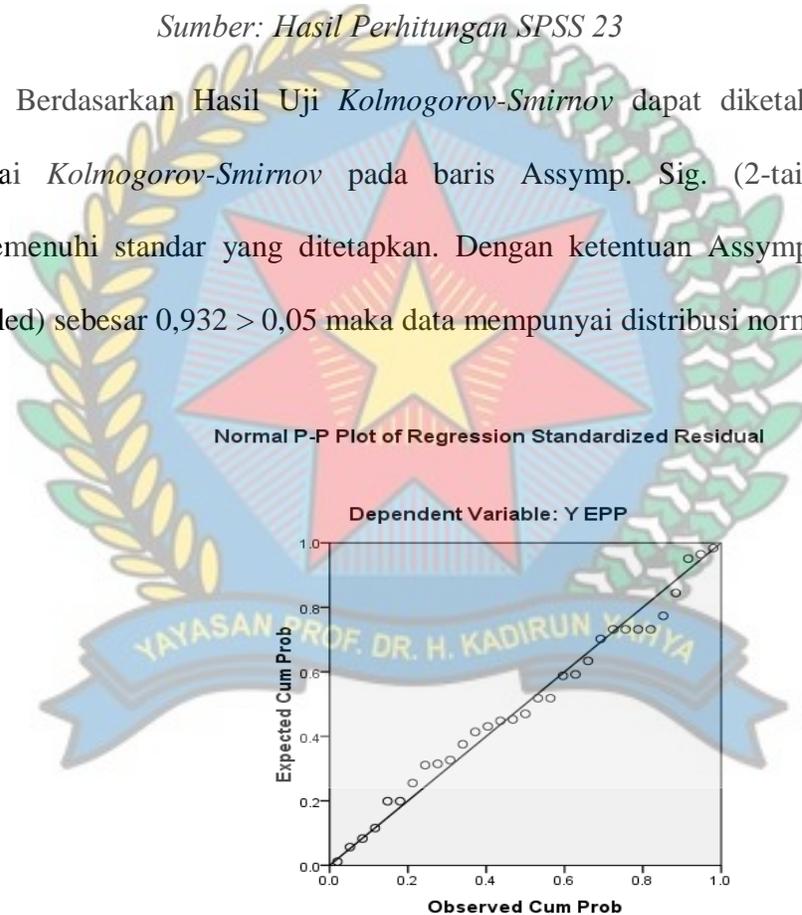
Tabel 4.11. Hasil Uji Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		31
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,14797971
Most Extreme Differences	Absolute	,167
	Positive	,167
	Negative	-,152
Test Statistic		,167
Asymp. Sig. (2-tailed)		,932

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

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

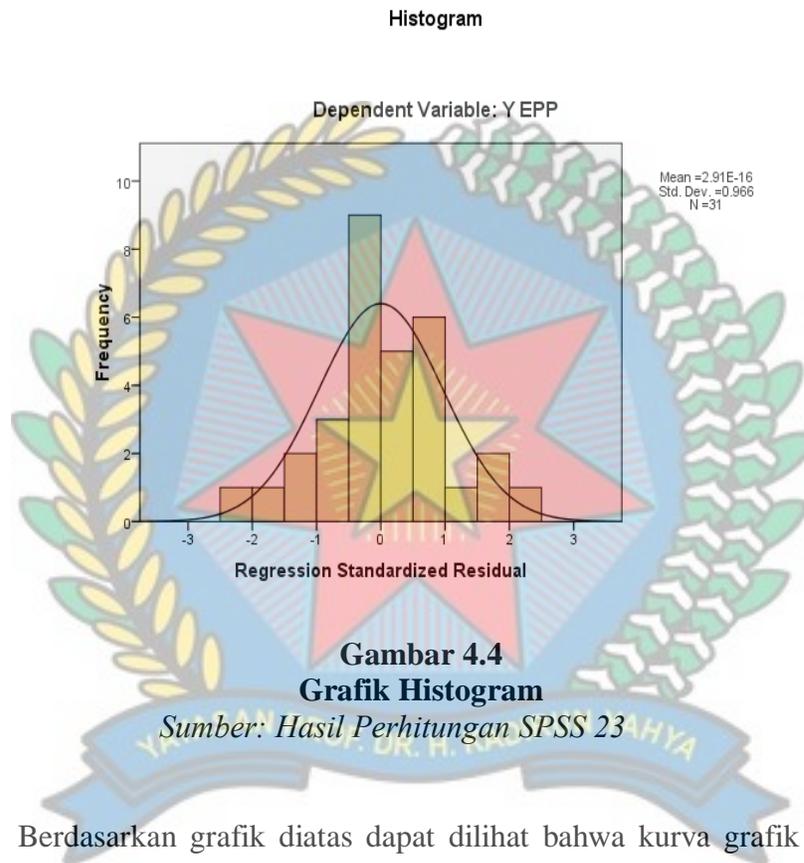
Berdasarkan Hasil Uji *Kolmogorov-Smirnov* dapat diketahui bahwa nilai *Kolmogorov-Smirnov* pada baris Assymp. Sig. (2-tailed) telah memenuhi standar yang ditetapkan. Dengan ketentuan Assymp. Sig. (2-tailed) sebesar $0,932 > 0,05$ maka data mempunyai distribusi normal.



Gambar 4.3 Grafik P-P Plot

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Berdasarkan grafik diatas menunjukkan bahwa semua data yang ada berdistribusi dengan normal, karena data menyebar membentuk dan mendekati garis lurus diagonal maka data tersebut memenuhi asumsi normal atau mengikuti garis normalitas.



Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat bahwa kurva grafik histogram menggambarkan kurva yang berbentuk lonceng. Hal ini mengindikasikan bahwa data berdistribusi normal. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa model regresi berdistribusi normal.

4.1.4.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji korelasi antara variable bebas (independen) dalam regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variable bebas. Uji multikolinieritas dapat dilihat dari: nilai *tolerance* dan lawannya, dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Jika nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 atau nilai VIF dibawah 10 maka

model regresi yang diajukan tidak terdapat gejala multikolinieritas, begitu sebaliknya jika VIF lebih besar dari 10 maka terjadi gejala multikolinieritas.

Tabel 4.12. Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.110	2.980		3.393	.002		
X1 SIA	.246	.058	.578	4.236	.000	.888	1.126
X2 Kualitas Audit	.277	.127	.298	2.183	.038	.888	1.126

a. Dependent Variable: Y EPP

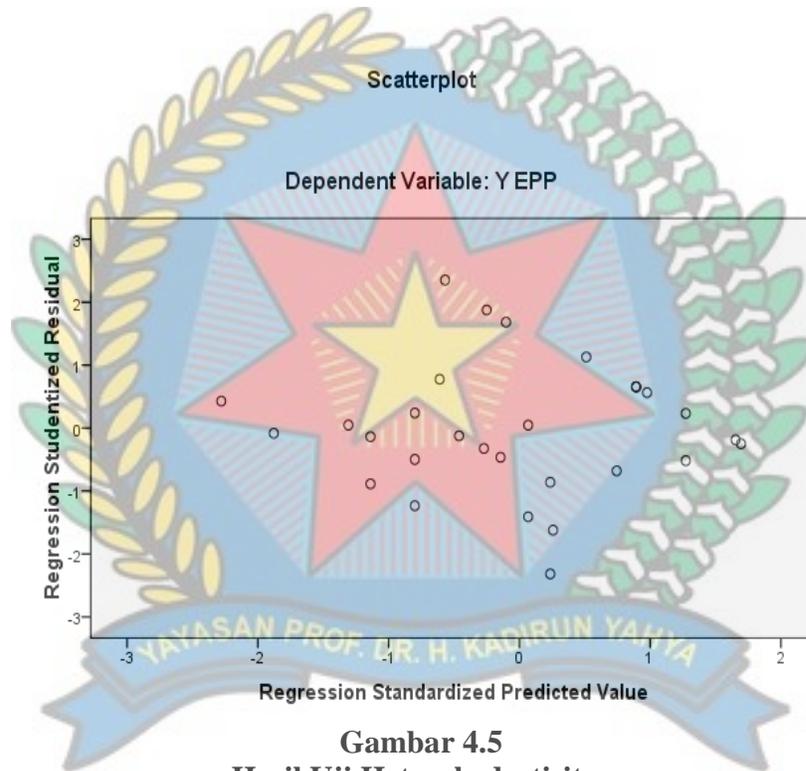
Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Berdasarkan table diatas dapat diketahui bahwa nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi(X1), variable Kualitas Audit(X2) adalah $1,126 < 10$ dan nilai *Tolerance Value* $0,888 > 0,1$. Maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini tidak berkorelasi antara variabel independen satu dengan variabel independen yang lainnya.

4.1.4.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Dengan menggunakan Scatterplot, suatu heterokedastisitas diketahui dengan melihat sebaran plot data. Ketika pada grafik terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola teratur (bergelombang, menebar, kemudian menyempit), maka terjadi heterokedastisitas. Jika tidak

ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak heterokedastisitas.



Gambar 4.5
Hasil Uji Heterokedastisitas
Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Berdasarkan gambar diatas, dapat diketahui bahwa seluruh model regresi memiliki grafik *scatter plot* dengan titik-titik yang terbentuk menyebar secara acak diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, dan tidak membentuk pola tertentu.

4.1.5 Uji Regresi Linier Berganda

Model analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan adalah analisis regresi berganda dengan bantuan *software SPSS* (*Statistical Package For Social Science*). Analisis regresi linier berganda

dimaksudkan untuk menguji sejauh apa dan bagaimana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 4.13. Hasil Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.110	2.980		3.393	.002		
X1 SIA	.246	.058	.578	4.236	.000	.888	1.126
X2 Kualitas Audit	.277	.127	.298	2.183	.038	.888	1.126

a. Dependent Variable: Y EPP

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Dari tabel diatas maka diketahui nilai-nilai sebagai berikut:

$$A = 10,110$$

$$X_1 = 0,246$$

$$X_2 = 0,277$$

Jadi persamaan regresi ganda liner untuk dua prediktor adalah:

$$Y = 10,110 + 0,246X_1 + 0,277X_2$$

- Nilai konstanta sebesar 10,110 dengan parameter positif menunjukkan bahwa variable independen yang terdiri dari sistem informasi akuntansi.
- Penjualan dan kualitas audit, maka nilai dari efektivitas pengendalian piutang sebesar 10,110.
- Nilai koefisien X1 atau sistem informasi akuntansi penjualan menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,246 menunjukkan

bahwa jika sistem informasi akuntansi penjualan mengalami kenaikan sebesar satu satuan, maka akan mampu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,246 satuan dengan asumsi bahwa variable lain konstan atau tetap.

- d. Koefisien regresi X2 atau efektivitas kualitas audit menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,277 menunjukkan bahwa jika efektivitas pengendalian piutang mengalami kenaikan sebesar satu satuan, maka akan mampu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,277 satuan dengan asumsi bahwa variable lain konstan atau tetap.

4.1.6 Uji Hipotesis

4.1.6.1 Uji Secara Parsial (Uji t-statistik)

Uji statistik t dilakukan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara individual mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (Y). Hipotesis yang digunakan dalam pengujian penelitian ini adalah:

1. H_0 = artinya tidak terdapat hubungan yang signifikan antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y)
2. H_a = artinya terdapat hubungan yang signifikan antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y)

Dalam pengambilan keputusan dengan dua cara:

H_0 diterima jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung}$, pada $\alpha = 5\%$, $df = n-k$

H_a ditolak jika: $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$

a) Pengujian hipotesis

Bila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, maka H_0 ditolak karena adanya korelasi yang signifikan antara variabel X dan Y.

Bila $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} \geq -t_{tabel}$, maka H_0 diterima karena tidak adanya korelasi yang signifikan antara variabel X dan Y.

Tabel 4.14 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.110	2.980		3.393	.002		
X1 SIA	.246	.058	.578	4.236	.000	.888	1.126
X2 Kualitas Audit	.277	.127	.298	2.183	.038	.888	1.126

a. Dependent Variable: Y EPP

Sumber: Hasil Perhitungan
SPSS23

Selanjutnya, berdasarkan hasil thitung pada tabel di atas, maka dapat dijelaskan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut:

1. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1), memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} $4,236 > 1,699$ dengan tingkat kesalahan 0,05. Nilai sig $0,000 < 0,05$, sehingga H_{a1} diterima dan H_{01} ditolak yang

artinya sistem informasi akuntansi penjualan signifikan mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang.

2. Variabel kualitas audit (X_2), memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} $2,183 > 1,699$ dengan tingkat kesalahan 0,05. Nilai sig $0,038 < 0,05$, sehingga H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima yang artinya kualitas audit signifikan mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang.
3. Berdasarkan pengujian pada tabel 4.14 menyatakan bahwa variabel yang paling berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah variabel Sistem informasi akuntansi penjualan karena memiliki nilai sig sebesar 0,000. Hal ini berarti nilai-nilai dari indikator sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh yang besar terhadap efektivitas pengendalian piutang.

4.1.6.2 Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji simultan (F) digunakan untuk menguji semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel terikat atau dependen. Untuk mengetahui signifikansi atau ada tidaknya pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit (secara simultan) terhadap Efektivitas Pengendalian piutang digunakan Uji F, dengan hipotesis statistik sebagai berikut:

H_0 = artinya tidak ada pengaruh dari variabel bebas (X) secara

bersama-sama terhadap variabel terikat (Y)

H_a = artinya ada pengaruh dari variabel bebas (X) secara bersama-sama terhadap Variabel terikat (Y)

Untuk menerima atau menolak suatu hipotesis menggunakan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika probabilitas (sig penelitian) $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- 2) Jika probabilitas (sig penelitian) $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima

Nilai 0,05 merupakan taraf yang signifikan dari 5% (0,05). Setelah dilakukan pengujian menggunakan bantuan dari aplikasi komputer SPSS.

Tabel 4.15 Hasil Uji Signifikan (Uji F)

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	63.506	2	31.753	16.258	.000 ^a
Residual	54.687	28	1.953		
Total	118.194	30			

a. Predictors: (Constant), X1 SIA, X2 Kualitas Audit

b. Dependent Variable: Y EPP

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS23

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diatas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 16,258 dengan nilai signifikan 0,000 ($0,000 < 0,05$), sedangkan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$) adalah sebesar 3,34. Hal ini berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($16,258 > 3,34$). Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit secara

bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang dengan kata lain (H_a) diterima.

4.1.6.3 Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merujuk kepada kemampuan dari variabel independen (X) dalam menerangkan variabel dependen (Y). Nilai R koefisien determinasi berkisar diantara nol sampai dengan satu. Semakin besar koefisien determinasinya maka semakin besar variasi variabel independen nya mempengaruhi variabel dependennya. Dan semakin kecil angkanya semakin lemah hubungannya. Uji koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.16 Uji Hipotesis (Koefisien Determinasi)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.733 ^a	.537	.504	1.39754

a. Predictors: (Constant), X1 SIA, X2 Kualitas Audit

b. Dependent Variable: Y EPP

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 23

Berdasarkan hasil tersebut, maka penelitian ini menggunakan data adjusted R Square. Dari hasil uji uji regresi dengan menggunakan SPSS 23. Hasil R *square* sebesar 0,537 memiliki makna bahwa 53,7% efektivitas pengendalian piutang mampu dijelaskan oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam model atau penelitian ini.

4.2 Pembahasan

Dari pengujian statistik baik secara parsial maupun secara simultan dapat dijelaskan Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Berdasarkan Hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($4,236 > 1,699$) dan taraf signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, sehingga hipotesis kedua (H_{a1}) dapat dibuktikan atau dengan kata lain H_{a1} diterima, sedangkan hipotesis pertama (H_{01}) tidak dapat dibuktikan dan ditolak. Diterimanya hipotesis H_{a1} dalam penelitian ini mengidentifikasi bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh kuat terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan.

Dari hasil penelitian ini pula sejalan dengan hasil penelitian dari Yuliasri Pertiwi (2021) hasil penelitiannya menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang.

2. Pengaruh Kualitas Audit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Berdasarkan Hasil pengujian menunjukkan bahwa kualitas audit memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,183 > 1,699$) dan taraf signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 ($0,038 < 0,05$) maka H_0 ditolak dan H_{a1} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Kualitas Audit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Sehingga hipotesis kedua (H_{02}) tidak dapat dibuktikan atau dengan kata lain H_{02} ditolak. Ditolaknya hipotesis (H_{02}) dalam peneliiian ini mengidentifikasi bahwa Kualitas Audit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan.

Dari hasil penelitian ini pula sejalan dengan hasil penelitian dari Agam Wijaya (2021) penelitiannya menunjukkan bahwa kualitas audit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Kualitas Audit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. DBA Medan. Hal ini dengan dibuktikan dengan hasil statistik F_{hitung} sebesar 16,258 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$), sedangkan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan

5% ($\alpha = 0,05$) adalah sebesar 3,34 $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($16,258 > 3,334$). Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi dan kualitas audit bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Hasil uji determinan R^2 pada penelitian ini diperoleh nilai determinan R^2 menunjukkan nilai Adjusted R^2 sebesar 0,537, artinya persentase sumbangan pengaruh variabel sistem informasi akuntansi dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah sebesar 53,7%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Adanya indikator-indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit yang 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 mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bahwa sistem informasi akuntansi secara persial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan dengan thitung ($4,236 > 1,699$) ttabel dan mempunyai angka signifikan ($0,000 < 0,05$).
2. Bahwa kualitas audit secara persial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan dengan thitung ($2,183 > 1,669$) ttabel dan mempunyai angka signifikan ($0,038 < 0,05$).
3. Berdasrkan hasil uji F bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan dengan menunjukkan $F_{hitung} > f_{tabel}$ ($16,258 > 3,34$) dan nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). Adapun pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan dengan nilai *R-Square* sebesar 0,537 atau 53,7% efektivitas pengendalian piutang dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain

yang tidak masuk dalam variabel penelitian.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, disimpulkan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. DBA Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan kualitas audit memiliki peran penting terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dengan hal ini Maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk PT. DBA Medan Perlu melakukan evaluasi atas kebijakan manajemen agar lebih selektif dalam pemberian kredit kepada para pelanggan dan kebijakan jadwal dalam melakukan penagihan piutang dan pemberian sanksi kepada pelanggan yang menunggak melebihi batas jatuh tempo untuk menghindari jumlah piutang tak tertagih di kemudian hari.
2. Untuk PT. DBA Medan terkait dengan penerapan efektivitas pengendalian piutang diharapkan untuk terus meningkatkan penerapannya agar bisa lebih meningkatkan kualitas laporan keuangan yang ada.
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

- Agam Wijaya. 2021. *Pengaruh Sitem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kualitas Audit Terhadap Efktivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Distriversa Buanamas Cabang Medan*. Skripsi
- Arie Yude Putra. 2021. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Pejualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan*. Skripsi
- Asep Awaludin. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Kauntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi*. Skripsi
- Bastian, Indra. 2014. *Audit Sektor Publik*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- DeAngelo, L.E. 1981. *Auditor Size And Audit Quality*. Journal Of Accounting and Economics. 3, 183-199.
- Efendy, m Taufiq. 2010. *Pengaruh Kompetensi, Indenpensi, dan Motivasi Terhadap Kualitas Aparat Inspektorat Dalam Pengawasan Keuangan daerah*. Tesis
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbitan Universitas Diponegoro.
- Hana'an, Dea Sarah Sati. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan*. Skripsi
- Itsna Mukhlifah, 2018. *Pengaruh Sistem informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastren Pearl Flour Mills*. Skripsi
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2012. *Sistem Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2015. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

ugroho Fitriantoro, 2018. *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk.* Skripsi

Rachman, 2011. *Panduan Lengkap Perencanaan CSR.* Penerbit Swadaya: Jakarta

Rahmawati, Susi. 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjual Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda.* Skripsi

Raymond Mc Leod Jr, George P. Schell. 2008. *Sistem Informasi Manajemen,* Jakarta: Salemba Empat.

Resky Wahyuni. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT. PLN (Persero) UP3 BULUKUMBA.* Skripsi

Romney, Marshal B.& Steinbart, Paul John. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi.* Jakarta: Salemba Empat.

Soemarso S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar,* Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat

Sugiono, 2016. *Metodologi Penelitian Manajemen.* Bandung: Alfabeta.

Susanto Azhar, 2004, *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur* Edisi Kedelapan : Bandung.

Susanto, Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi.* Bandung: Lingga Jaya

Swasta, Basu. 2000. *Manajemen Pemasaran Modern* Yogyakarta. Yogyakarta: Liberty

Tiara Riantika Nasution. 2021. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara VII Betung.* Skripsi

Utama, Teofilus Djaja. *Evaluasi Pengendalian Input Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Program IBS v2 Pada KSU Jayanti Utama*. Skripsi

Wardani. 2014. *Kualitas Audit*. Jakarta

Yuliasri Pertiwi, 2021. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. TIGARAKSA SATRIA, Tbk TEGAL*. Skripsi

