

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Sentral Medika Indonesia Semarang

Anindita Emma Rahmawati ¹, Batista Sufa Kefi ²
^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharmaputra Semarang

Abstract. This study aims to determine the effect of sales accounting information systems and internal control on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. Sentral Medika Indonesia Semarang. The population in this study were all employees of PT. Sentral Medika Indonesia Semarang with a total of 60 employees, while the sample taken using purposive sampling method is a total of 53 employees who work in the accounting department, sales department, warehouse department, marketing department, manager and president director. . The data analysis tool in this study used multiple linear regression.

The results show that the sales accounting information system has a positive and significant effect on the effectiveness of controlling accounts receivable, it can be seen from the t-count value which is greater than the t-table value of $3.016 > 1.679$, and the significance value of 0.004 is smaller than 0.05, so the hypothesis one accepted. Internal control has a positive and significant effect on the effectiveness of receivables control, it can be seen from the t-count value which is greater than the t-table value, namely $4.242 > 1.679$, and the significance value of 0.000 is smaller than 0.05, so hypothesis two is accepted. This means that the higher the company's sales accounting information system and internal control applied in the company, the effectiveness of the internal control carried out by PT. Central Medika Indonesia Semarang will continue to increase.

Keywords: System Effect, Sales Accounting Information, Internal Control, Control Effectiveness, Accounts Receivable

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Sentral Medika Indonesia Semarang. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Sentral Medika Indonesia Semarang dengan jumlah seluruh karyawan 60 orang, adapun sampel yang diambil menggunakan metode purposive sampling yaitu sejumlah 53 orang karyawan yang bekerja di bagian akuntansi, bagian penjualan, bagian gudang, bagian pemasaran, manager dan direktur utama. . Alat analisis data penelitian ini menggunakan regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, dapat dilihat dari nilai t hitung yang lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $3,016 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,004 lebih kecil daripada 0,05, sehingga hipotesis satu diterima. Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, dapat dilihat dari nilai t hitung yang lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $4,242 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil daripada 0,05, sehingga hipotesis dua diterima. Hal ini berarti dengan semakin tinggi sistem

Received Agustus 30, 2022; Revised September 22, 2022; Oktober 12, 2022

* Anindita Emma Rahmawati

informasi akuntansi penjualan perusahaan dan pengendalian internal yang diterapkan dalam perusahaan maka efektivitas pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sentral Medika Indonesia Semarang akan semakin meningkat.

Kata kunci: Pengaruh Sistem, Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal, Efektivitas Pengendalian, Piutang

LATAR BELAKANG

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat untuk memperoleh laba yang optimal dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham (Musthafa,2017). Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut di masa mendatang.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011).

Dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan Sistem akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan

perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, Pos piutang timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi. (Tolinggilo, 2010).

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

Penelitian Santoso (2003) tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas Struktur pengendalian intern piutang dagang Pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya. Hasil penelitian membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Hal ini dapat diketahui dengan prosedur dan pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan secara memadai dan efektif, dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai. Dolonseda dan Tinangon (2015) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Intern atas Piutang Usaha pada PT. Suramando“. Hasilnya yaitu secara keseluruhan, pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Suramando berjalan cukup efektif akan tetapi pada aktivitas pengendalian intern terhadap piutang usaha PT. Suramando kurang efektif.

Menurut Latif dan Solang (2016) dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Aamanah Finance Cabang Gorontalo”. Hasilnya yaitu dari segi prosedur pengendalian intern piutang usaha sudah sesuai dengan unsur pengendalian intern piutang usaha. Begitupun dari segi sistem pengendalian intern piutang bahwa struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat dan karyawan yang cakap sudah sesuai Untuk melaksanakan pengendalian intern terhadap pengelolaan piutang yang sebaik-baiknya perlu dilakukan pemisahan wewenang dan tanggung jawab diantara para karyawan atau petugas dalam perusahaan tersebut agar karyawan mengetahui batasan dan tanggung jawabnya masing-masing. Selain itu perlu peningkatan kualitas karyawan dalam menangani tugasnya sehari-hari (Hartadi 1999 dalam Latif dan Solang 2016).

KAJIAN TEORITIS

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem memiliki arti suatu kesatuan komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Sistem merupakan suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi satu sama lain. Sebuah sistem harus memiliki dua kegiatan yaitu adanya masukan (input) dan adanya kegiatan operasional (Mardi, 2011). Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedurprosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu (Indrayati, 2016). sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2008). Jadi pada dasarnya suatu sistem adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Ariawan, 2010).

Akuntansi adalah identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, pengolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan (Siregar, Nurlaila, & dkk, 2016). Akuntansi sendiri juga merupakan suatu sistem informasi, yang artinya sistem yang biasanya dipakai untuk menyediakan informasi keuangan yang diinginkan (Maretha, 2007).

Sedangkan sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan . Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk mempelancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat (Mulyadi, 2001).

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi juga merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat (Susanto, 2013).

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna untuk mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan (Daud & Windana, 2014). Dari definisi di atas disimpulkan bahwa akuntansi bertujuan menghasilkan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak di dalam perusahaan (manajemen) dan berbagai pihak di luar perusahaan (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor) yang mempunyai kepentingan terhadap kegiatan usaha tersebut. Sedangkan Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu rerangka pengkordinasian sumber daya (data, meterials, equipment, suppliers, personal, and funds) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2015). Penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara

teratur (Chairul Marom,2002). Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

Maka dari itu perusahaan harus memiliki perancanaan terhadap penjualan, dimana perancanaan penjualan adalah suatu rencana terhadap penjualan dengan berpedoman terhadap hasil penjualan yang telah tercapai pada masa lalu. Penyusunan rencana penjualan sangat membantu pemimpin dalam mengawasi jalannya sistem yang telah diterapkan perusahaan sehingga dapat melihat sampai sejauhmana hasil yang telah dicapai selama periode yang telah ditetapkan.

Sistem penjualan merupakan sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem penjualan yang berbeda-beda tergantung jenis usahanya (Nanda Rizky, 2014).

Pengertian Pengendalian Internal

Konsep umum Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Krismiaji, 2005).

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian intern. Pengendalian intern adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan (Anastasia & Lilis, 2010).

Menurut Bambang Hartadi (1992), mengemukakan ada 2 pengertian pengendalian intern,yaitu :

- a. Dalam arti sempit Pengendalian intern adalah suatu prosedur mekanis untuk memeriksa ketelitian dari data– data, misalnya memeriksa kebenaran dengan cara mencocokkan antara penjumlahan mendatar (footing) dan penjualan vertikal (cross footing).
- b. Dalam arti luas Pengendalian intern dipandang sebagai suatu sistem sosial (social system) yang mempunyai wawasan dan makna khusus yang berada dalam organisasi.

Pengertian Efektivitas

Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, dana, sarana, dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang dan jasa dengan mutu tertentu tepat pada waktunya (Wiratna Sujarweni, 2015). Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan seberapa jauh suatu target yang telah dicapai oleh manajemen seperti kualitas, kuantitas, dan waktu, dimana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Pengertian Piutang

Piutang timbul apabila perusahaan atau seseorang menjual barang atau jasa kepada perusahaan atau orang lain secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi (Haryono, 2011).

Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatif pendek dimana pembayarannya telah sampai jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang. Piutang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran- kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit (Soemarso, 2009).

Tujuan dari piutang yaitu untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan. Dengan meningkatnya penjualan kemungkinan besar laba akan meningkat pula (Kasmir, 2014). Disamping itu mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Metode penelitian kuantitatif, sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2011) yaitu “Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

Populasi adalah seluruh data atau objek yang menjadi perhatian dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang kita tentukan untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Sentral Medika Indonesia Semarang. Karyawan yang mengikuti pelatihan dan bekerja di instansi tersebut merupakan populasi yang diambil. Dalam penelitian ini populasi yang diambil dengan jumlah seluruh karyawan 60 orang yang bekerja di bagian akuntansi, bagian penjualan, bagian gudang, bagian pemasaran, manager dan direktur utama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk melakukan pengujian hipotesis dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan uji statistik t. Pada dasarnya uji statistik t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang. Uji ini dilakukan dengan cara membandingkan nilai t hitung dengan t tabel, jika nilai t hitung $>$ t tabel dan signifikansi $<$ 0,05, maka hasilnya adalah menolak hipotesis nol (H₀) dan menerima hipotesis

alternatif (Ha), dan sebaliknya jika nilai t hitung $<$ t tabel dan signifikansi $>$ 0,05, maka hasilnya adalah menerima hipotesis nol (Ho) dan menolak hipotesis alternatif (Ha).

Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 53 responden, maka t tabel dapat diperoleh dengan rumus, $df = n - 1 - k$, $df = 53 - 1 - 2 = 50$, dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, maka diperoleh nilai t tabel = 1,676. Hasil uji hipotesis t dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel Hasil Pengujian Hipotesis

Model	Coefficients ^a				
	B	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
1	(Constant)	1.305	6.327		.206
	SIA Penjualan	.406	.135	.349	3.016
	Pengendalian Internal	.418	.098	.490	4.242

a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Piutang

Sumber : Data primer diolah, 2022.

Tabel tersebut menunjukkan bahwa dari hasil uji t diperoleh pengaruh secara parsial dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah sebagai berikut:

1. Uji Hipotesis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Dari hasil uji statistik t diperoleh besarnya nilai t hitung variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sebesar 3,016 dengan nilai signifikansi sebesar 0,004. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai t hitung yang diperoleh lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $3,016 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,004 lebih kecil daripada 0,05. Hasil keputusannya adalah menolak hipotesis nol dan menerima hipotesis alternatif, yang berarti bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dapat disimpulkan bahwa hipotesis satu yang menyatakan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang

secara statistik dapat diterima. Hal ini berarti bahwa dengan semakin tinggi penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam perusahaan, maka efektivitas pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sentral Medika Indonesia akan semakin meningkat.

2. Uji Hipotesis Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Dari hasil uji statistik t diperoleh besarnya nilai t hitung variabel pengendalian internal adalah sebesar 4,242 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai t hitung yang diperoleh lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $4,242 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil daripada 0,05. Hasil keputusannya adalah menolak hipotesis nol dan menerima hipotesis alternatif, yang berarti bahwa pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dapat disimpulkan bahwa hipotesis dua yang menyatakan pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang secara statistik dapat diterima. Hal ini berarti bahwa dengan semakin tinggi pengendalian internal yang telah diterapkan oleh perusahaan, maka efektivitas pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sentral Medika Indonesia Semarang akan semakin meningkat.

Uji Simultan (Uji Statistik F)

Uji statistik F dalam penelitian ini menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan pengendalian internal mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 53 dan tingkat signifikansi 0,05, jadi dapat dihitung nilai $df = (n - k - 1) (53 - 2 - 1) = 50$, dengan nilai df penyebut yaitu 50, dan df pembilang 2, serta tingkat signifikansi = 0,05, diperoleh nilai F tabel = 3,18. Hasil uji statistik F dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel Hasil Uji Statistik F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	582.398	2	291.199	32.227	.000 ^b
	Residual	451.791	50	9.036		
	Total	1034.189	52			

- a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Piutang
- b. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, SIA Penjualan

Sumber : Data primer diolah, 2022.

Tabel diatas menunjukkan bahwa dari hasil uji F diperoleh nilai F hitung sebesar 32,227 dan signifikansi 0,000. Nilai tersebut lebih besar dari F tabel yaitu $32,227 > 3,18$, dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka keputusannya adalah menolak hipotesis nol (H_0) dan menerima hipotesis alternatif (H_a). Hal ini berarti bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Hal ini dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan adalah signifikan dan layak digunakan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang, dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, dapat dilihat dari nilai t hitung yang lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $3,016 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,004 lebih kecil daripada 0,05, sehingga hipotesis satu diterima. Hal ini berarti bahwa dengan semakin tinggi penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

dalam perusahaan, maka efektivitas pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sentral Medika Indonesia Semarang akan semakin meningkat.

2. Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, dapat dilihat dari nilai t hitung yang lebih besar jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu $4,242 > 1,679$, dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil daripada 0,05, sehingga hipotesis dua diterima. Hal ini berarti bahwa dengan semakin tinggi pengendalian internal yang telah diterapkan oleh perusahaan, maka efektivitas pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sentral Medika Indonesia Semarang akan semakin meningkat.

Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan dalam penelitian ini, maka saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai pelengkap penelitian adalah sebagai berikut:

1. PT. Sentral Medika Indonesia Semarang harus dapat meningkatkan penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan lebih optimal lagi. Hal ini dapat dilakukan dengan membuat formulir dalam fungsi penjualan yang lebih lengkap lagi sehingga akan menjadi lebih jelas penjualan baik dari segi nomor formulir, hari, tanggal, tahun, kemana barang itu dijual, jam berapa barang keluar, dan lain-lain, serta melakukan pencatatan secara periodik dengan lebih teliti dan lebih sering dilakukan agar pada saat catatan tersebut dibutuhkan sewaktu-waktu sehingga akan dapat digunakan kapanpun untuk mendukung pengambilan keputusan.
2. PT. Sentral Medika Indonesia Semarang harus dapat meningkatkan penerapan pengendalian internal pada penjualan maupun pada piutang. Oleh sebab itu perusahaan perlu meningkatkan kebijakan pada penjualan dan penetapan jumlah piutang yang lebih ketat lagi, melakukan penagihan piutang secara berkala dengan menerapkan tempo yang lebih layak, tidak terlalu cepat dan tidak terlalu lama, menerapkan kebijakan penghapusan piutang yang lebih ketat, sehingga tidak akan banyak piutang yang menjadi tidak tertagih, maupun proses dan konfirmasi penagihan dengan lebih cepat, sehingga akan dilakukan pencatatan lebih cepat lagi.

DAFTAR REFERENSI

- Anastasia Diana dan Lilis Setiawan. 2010. Sistem Akuntansi Informasi. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta.
- Ariawan.Sistem Informasi Manajemen. Gorontalo: Fekon UNISAN, 2010 dan Bisnis Jurusan Akuntansi, 2018)
- Andi Publisher (2012) Sistem Informasi Akuntansi
- Daud dan Windana (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer pada Perusahaan Kecil (Study kasus pada PT Trust Technology). dalam Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya. Vol.12 No.1. diakses 17 Juni 2016.
- Dea Sarah.(2019).Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan dan Pengendalian
- Dolonseda, A.D., dan Tinangon, J.J. 2015. Evaluasi Pengendalian Intern Atas Piutang Usaha pada PT Suramando. Jurnal EMBA. Vol.3.No.2.
- Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT.Niaga Swadaya Makasar.
- Fitriantoro, Nugroho and , Dr. Fatchan Achyani, S.E., M.Si (2018) Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Skripsi thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Hartadi, Bambang. 1992, Auditing: Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi Tahap Pendahuluan, BPFE: Yogyakarta.
- Haryono. Dasar-Dasar Akuntansi. Yogyakarta: Bagian Penerbit YKPN, 2011 Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth. 2008. Peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas. JURNAL ILMIAH RANGGAGADING Volume 8 No. 1, April 2008 : 30 – 36
- Hery. 2013. Akuntansi Dasar 1 dan 2. Jakarta: PT.Grasindo
- Indrayati.SistemInformasiAkuntansi. Malang :Aditya Media Publishing, 2016
- Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan.
- Itsna Muflikhah.(2018).Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Kasmir. Analisa Laporan Keuangan. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2014
- Krismiaji.(2005). Sistem Informasi Akuntansi, Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta
- Kurniawan.(2016).Pengaruh Sitem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap
- Latif, Solang., et al. 2016. Analisis Sistem Pengendalian Intern terhadap Pengelolaan Piutang pada Amanah Finance Cabang Gorontalo. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam. Vol.1.No.2.
- Mailani (2012) . Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT.Sugih Perdana Wisesa Palembang.

- Mardi. Sistem Informasi Akuntansi. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011 Maretha, Elizabeth Lucky. AkuntansiDasar 1. Jakarta: PT Grasindo, 2007
- Marom, Chairul. Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang. Jakarta : PT. Prenhallindo, 2002
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi Keuangan. Jakarta : Salemba Empat. Mulyadi. 2008. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. SistemA kuntansi. Jakarta: SalembaEmpat, 2015
- Musthafa, Manajemen Keuangan, (Yogyakarta : CV. Andi Offset 2017), h. 5
- Nanda Rizky, Sistem Akuntansi PenjualanPada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, 2014)
- Nugroho Fitriantoro, Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak
- Santoso. 2003. Peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas struktur pengendalian intern piutang dagang pada pt. Perusahaan gas negara (persero) cabang surabaya. Skripsi unicorn.
- Saputri,Utami. 2011 . Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Kelancaran Penerimaan Piutang Pada Koperasi Karyawan Omedata (Kko). Skripsi pendidikan ekonomi UPI.
- Siregar, Saparuddi dan Nurlaila dkk. Akuntansi Syariah. Medan: Madenatera, 2016
- Siregar, Syofian. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Soemarso. Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta: SalembaEmpat, 2009
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Afabeta
- Surjaweni, Wiratna, Sistem Akuntansi, Yogyakarta: PustakaBaru Press, 2015 Surjaweni, Wiratna, Sistem Akuntansi, Yogyakarta: PustakaBaru Press, 2015 Susanto, Azhar. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya. Susanto, Azhar. Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya, 2013
- Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills.(Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Makassar)
- Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Tolinggilo, Wiwin. 2010. Pengendalian Piutang Dagang pada Toko Vero 21 Kota
- Gorontalo. Karya Ilmiah D3. Akuntansi UNG.