

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN,
SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PENGENDALIAN
INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG**
(Studi UMKM di Kota Jepara)

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana S1
Program Studi S1 Akuntansi



Disusun Oleh:

Achmad Syauqy

NIM: 31401800004

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, SISTEM
PENJUALAN KREDIT DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG**

(Studi UMKM di Kota Jepara)

Disusun Oleh

**Achmad Syauqy
NIM: 31401800004**

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung

Semarang, 13 Juli 2023

Mengetahui,

Pembimbing



Dr. Sri Anik, SE., M. Si
NIK: 210493033

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN, SISTEM
PENJUALAN KREDIT DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG**

(Studi UMKM di Kota Jepara)

Disusun Oleh :

**Achmad Syauqy
31401800004**

Telah dipertahankan didepan penguji

Pada Tanggal, 27 Juli 2023

Pembimbing

Penguji


Dr. Sri Anik, SE., M. Si
NIK: 210493033


Dr. Dra. Hj. Winarsih, S.E., M.Si, CSRS
NIK. 211415029


Dr. Chrisna Suhendi, S.E., MBA., Ak., CA
NIK. 210493034

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen Tanggal, 27 Juli 2023

Ketua Program Studi Akuntansi


Provita Wijayanti, SE., M.Si, Ak, CA
NIK. 211403012

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Achmad Syaury
NIM : 31401800004
Fakultas / Prodi : Ekonomi / Akuntansi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Dengan ini menyatakan bahwa pra skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang (Studi UMKM di Kota Jepara)”** adalah benar – benar hasil karya sendiri, bukan merupakan hasil plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulisan orang lain tanpa menyebut sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti pra skripsi ini adalah hasil plagiasi dari karya tulisan orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 18 Juli 2023

Yang membuat pernyataan



Achmad Syaury
NIM: 31401800004

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah, karunia, dan anugerah-Nya sehingga skripsi dengan judul “ **Pengaruh Sistem informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang (Studi UMKM di Kota Jepara)**” ini dapat terselesaikan dalam rangka memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi dan memperoleh derajat sarjana dari Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Shalawat serta salam senantiasa peneliti curahkan kepada Nabi Agung Muhammad Rosulullah SAW yang menjadi suri tauladan bagi seluruh umat.

Penulis menyadari bahwa penulisan usulan penelitian skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, bimbingan serta saran dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Heru Sulistyono, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Ibu Provita Wijayanti, SE., M.Si, Ak, CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Ibu Dr. Sri Anik, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan masukan serta mengarahkan selama penyusunan pra skripsi ini.

4. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi Unissula atas kerja sama dan bantuannya selama menempuh perkuliahan di Fakultas Ekomomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
5. Orang tua tercinta atas tauladan, motivasi, pengorbanan, kasih sayang yang tulus, selalu menjadi penyemangat bagi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi.
6. Kakak dan keluarga besar saya yang selalu memberi support kepada saya.
7. Sahabat dan semua teman – teman yang selalu mensupport saya dalam mengerjakan skripsi.
8. Semua pihak yang membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan pra skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penyusunan pra skripsi ini. Sehingga penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun untuk pra skripsi ini. Semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang berkepentingan.

Semarang, 13 Juli 2023

Yang Menyatakan



Achmad Syaury
NIM: 31401800004

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 9 |
| 1.3 Pertanyaan Penelitian..... | 9 |
| 1.4 Tujuan Penelitian..... | 10 |
| 1.5 Manfaat Penelitian..... | 10 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 12 |
| 2.1 <i>Grand Theory</i> | 12 |
| 2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 13 |
| 2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi..... | 13 |
| 2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 15 |
| 2.1.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 16 |
| 2.1.4. Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 17 |

| | | |
|--|---|-----------|
| 2.3 | Sistem Penjualan Kredit | 18 |
| 2.2.1 | Pengukuran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit | 22 |
| 2.4 | Sistem Pengendalian Internal | 22 |
| 2.3.1 | Pengertian pengendalian internal | 23 |
| 2.3.2 | Tujuan Sistem Pengendalian Internal | 24 |
| 2.3.3 | Unsur-unsur Pengendalian Internal..... | 26 |
| 2.3.4 | Prinsip–Prinsip Sistem Pengendalian Internal | 30 |
| 2.3.5 | Indikator Pengendalian Internal | 32 |
| 2.4 | Efektivitas pengendalian piutang..... | 33 |
| 2.4.1 | Faktor-faktor Efektivitas pengendalian piutang..... | 34 |
| 2.4.2 | Indikator efektifitas pengendalian piutang..... | 37 |
| 2.5. | Penelitian Terdahulu | 37 |
| 2.6 | Pengembangan Hipotesis | 39 |
| 2.7 | Kerangka Penelitian | 43 |
| BAB III METODE PENELITIAN | | 45 |
| 3.1 | Jenis Penelitian | 45 |
| 3.2 | Populasi dan Sampel Penelitian..... | 45 |
| 3.3 | Variabel Independen | 47 |
| 3.4 | Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data..... | 50 |
| 3.5 | Teknik Analisis Data | 50 |
| 3.6.1 | Uji Kualitas Data : | 50 |
| 3.6 | Uji Asumsi Klasik..... | 51 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 3.7.1 | Normalitas..... | 51 |
| 3.7.2 | Multikolinieritas..... | 53 |
| 3.7.3 | Heterokedastisitas | 53 |
| 3.7.4 | Uji Autokorelasi..... | 54 |
| 3.7.5 | Regresi Linear Berganda..... | 54 |
| 3.7 | Uji Goodness of Fit..... | 55 |
| 3.8.1 | Uji F | 55 |
| 3.8.2 | Koefisien Determinasi (R^2)..... | 56 |
| 3.8.2 | Uji t | 56 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | | 57 |
| 4.1 | Deskripsi Sampel Penelitian | 57 |
| 4.2 | Deskripsi Identitas Responden | 57 |
| 4.2.1 | Deskripsi Responden Berdasarkan Usia | 58 |
| 4.2.2 | Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 58 |
| 4.2.3 | Deskripsi Responden Berdasarkan Status/Jabatan..... | 59 |
| 4.2.4 | Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdiri UMKM | 59 |
| 4.2.5 | Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir | 60 |
| 4.3 | Deskripsi Variabel Penelitian | 61 |
| 4.3.1 | Statistik Deskriptif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 62 |
| 4.3.2 | Statistik Deskriptif Sistem Penjualan Kredit | 63 |

| | | |
|----------------------------|---|-----------|
| 4.3.3 | Statistik Deskriptif Pengendalian Internal | 64 |
| 4.3.2 | Statistik Deskriptif Efektifitas Pengendalian Piutang... | 66 |
| 4.4 | Uji Instrumen | 67 |
| 4.4.1 | Uji Validitas | 67 |
| 4.4.2 | Uji Reliabilitas | 69 |
| 4.5 | Uji Asumsi Klasik..... | 69 |
| 4.5.1 | Uji Normalitas..... | 69 |
| 4.5.2 | Uji Multikolinearitas | 71 |
| 4.5.3 | Uji Heteroskedastisitas..... | 71 |
| 4.6 | Analisis Regresi Linear Berganda | 72 |
| 4.7 | Uji <i>Goodness Of Fit</i> | 75 |
| 4.8 | Uji Koefisien Determinasi | 76 |
| 4.9 | Pengujian Hipotesis | 76 |
| 4.10 | Pembahasan | 78 |
| 4.10.1 | Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang | 78 |
| 4.10.2 | Pengaruh Sistem Penjualan Kredit terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang..... | 78 |
| 4.10.3 | Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang..... | 79 |
| BAB V PENUTUP | | 80 |
| 5.1 | Kesimpulan | 80 |
| 5.2 | Implikasi Manajerial | 81 |

| | |
|------------------------------------|-----------|
| 5.3 Keterbatasan Penelitian | 82 |
| 5.4 Agenda Peneliti Mendatang..... | 83 |
| DAFTAR PUSTAKA | 84 |
| LAMPIRAN..... | 86 |



DAFTAR TABEL

| | | |
|------------|--|----|
| Tabel 2.1 | Penelitian Terdahulu | 37 |
| Tabel 3.1 | Operasional Variabel Penelitian | 48 |
| Tabel 4.1 | Jumlah Kuesioner Yang Di Sebar..... | 57 |
| Tabel 4.2 | Deskripsi Responden Berdasarkan Usia..... | 58 |
| Tabel 4.3 | Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 58 |
| Tabel 4.4 | Deskripsi Responden Berdasarkan Status / Jabatan | 59 |
| Tabel 4.5 | Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdiri Umkm..... | 59 |
| Tabel 4.6 | Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir..... | 60 |
| Tabel 4.7 | Rentang Skala Likert | 61 |
| Tabel 4.8 | Nilai Indeks Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ... | 62 |
| Tabel 4.9 | Nilai Indeks Variabel Sistem Penjualan Kredit | 63 |
| Tabel 4.10 | Nilai Indeks Variabel Pengendalian Internal..... | 65 |
| Tabel 4.11 | Nilai Indeks Variabel Efektifitas Pengendalian Piutang..... | 66 |
| Tabel 4.12 | Uji Validitas..... | 68 |
| Tabel 4.13 | Uji Reliabilitas | 69 |
| Tabel 4.14 | Uji Normalitas..... | 70 |
| Tabel 4.15 | Uji Multikolinearitas | 71 |
| Tabel 4.16 | Uji Regresi Linear Berganda | 73 |
| Tabel 4.17 | Tabel Anova..... | 75 |
| Tabel 4.18 | Uji Koefisien Determinasi | 76 |

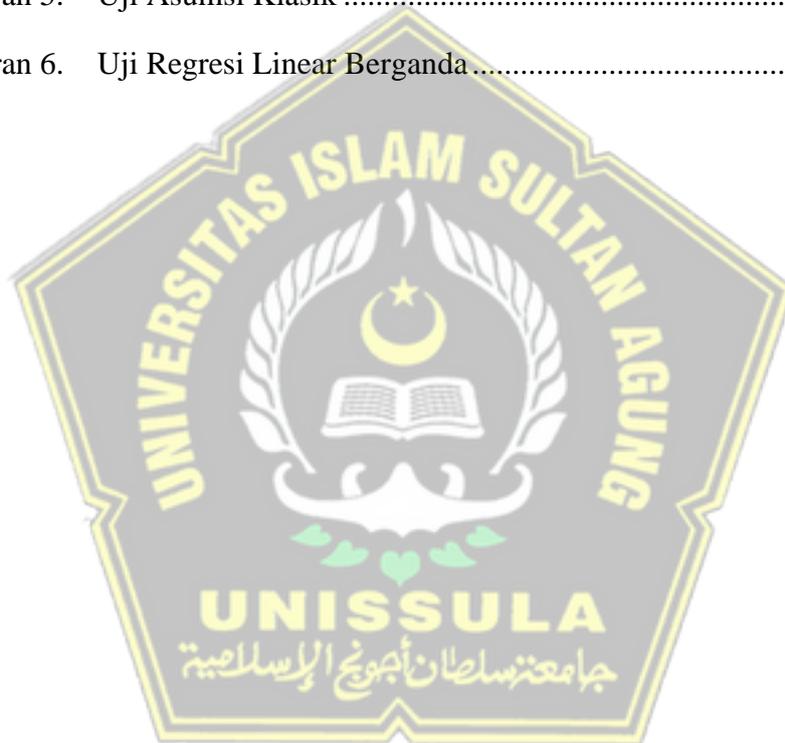
DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|--|----|
| Gambar 2.1 | Kerangka Penelitian..... | 44 |
| Gambar 4.1 | Pengujian Normalitas Dengan Grafik <i>Scatterplot</i> | 70 |
| Gambar 4.2 | Pengujian Heteroskedastisitas Dengan Grafik <i>Scatterplot</i> | 72 |
| Gambar 4.3 | Nilai Koefisien Regresi | 77 |



DAFTAR LAMPIRAN

| | | |
|-------------|----------------------------------|-----|
| Lampiran 1. | Kuesioner Penelitian..... | 87 |
| Lampiran 2. | Tabulasi Data..... | 93 |
| Lampiran 3. | Uji Validitas..... | 102 |
| Lampiran 4. | Uji Reliabilitas..... | 106 |
| Lampiran 5. | Uji Asumsi Klasik | 109 |
| Lampiran 6. | Uji Regresi Linear Berganda..... | 111 |



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pandemic Covid 19 yang terjadi diseluruh negara di belahan dunia berpengaruh pada operasional bisnis, dimana banyak UMKM mengalami kerugian akibat hal tersebut. UMKM besar dan kecil maupun UMKM harus memutar otak untuk mempertahankan agar tetap dapat beroperasi dengan baik dengan berbagai cara antara lain; melakukan efisiensi biaya disetiap departemen atau sub departemen, mengelola tagihan dengan efektif untuk menjaga *cash flow* tetap sehat, mempertahankan *market share* dengan menjaga UMKM tetap kompetitif. (Yamali & Putri, 2020)

Kompetisi pasar dikondisi pandemic Covid 19 seperti saat ini mendorong perusahaan dan UMKM untuk menerapkan strategi bisnis yang tepat agar dapat bersaing dan mampu mempertahankan kelangsungan usahanya. Strategi yang dipilih untuk memenangkan persaingan harus mempertimbangkan faktor – faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki baik yang terkait dengan produk dengan biaya rendah maupun produk yang terdiferensiasi. Kemampuan bersaing di pasar tidak dapat terlepas dari persaingan harga yang ketat dan perubahan strategi yang sangat cepat untuk menjaga penjualan, agar pangsa pasar tidak direbut oleh kompetitor. (Sari et al., 2022).

Pengendalian piutang mutlak dilakukan untuk menghindari kerugian akibat dari kelebihan pemberian kredit yang berdampak pada kenaikan piutang yang

berakibat pada piutang tak tertagih. Persoalan piutang sering terjadi dari kesalahan pemberian kredit melebihi plafon kredit, terutama dalam situasi dan kondisi saat ini terjadi perang antara Rusia dan Ukraina sangat berdampak pada kenaikan harga bahan baku pangan dan energi. Kenaikan harga tersebut tentunya berdampak pada harga jual produk jadi yang berimbas pada penyesuaian plafon kredit. Oleh karena itu informasi terkait piutang sangat diperlukan agar pemberian kredit sesuai dengan pencatatan jumlah piutang. Jika terjadi kesalahan piutang dalam jumlah sangat besar menyebabkan kerugian perusahaan atau UMKM. Untuk menghindari hal tersebut perlu adanya seperangkat sistem akuntansi yang memadai.

Pengendalian piutang yang baik dapat membantu mencegah terjadinya piutang tidak tertagih. Artinya jika terdapat piutang yang tidak dapat ditagih berakibat pada terganggunya *cash flow* bahkan berdampak kerugian pada UMKM. Untuk itu alat kontrol yang baik berupa sistem akuntansi penjualan dapat *didesign* untuk memberikan informasi yang baik sangat diperlukan. Sistem yang dapat memberikan informasi yang mengontrol aktifitas transaksi akuntansi mulai dari pemesanan, jumlah piutang, piutang jatuh tempo dan status pembayaran terangkum dalam sistem penjualan kredit. (Cahyo et al., 2021)

Pangsa pasar minimal harus dipertahankan dan diusahakan terus tumbuh dari periode ke periode selanjutnya. Perlu pembaharuan strategi penjualan agar wilayahnya tidak direbut oleh pesaing lain. Strategi yang lazim digunakan salah satunya adalah meningkatkan penjualan dengan sistem penjualan kredit. (Sari et al., 2022).

Penjualan kredit adalah penjualan dengan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan UMKM mempunyai tagihan kepada pembeli untuk jangka waktu tertentu (Nisa & Suherman, 2020). Jumlah piutang seringkali tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan, apabila jumlahnya sangat besar dapat menyebabkan kerugian. Untuk menghindari hal tersebut UMKM perlu sistem penjualan yang dapat membantu memberikan informasi terkait dengan semua transaksi penjualan terutama penjualan kredit.

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

Sistem akuntansi merupakan bagian penting untuk mengelola penjualan karena transaksi penjualan merupakan aktivitas utama yang memberikan kontribusi menghasilkan laba. Sistem akuntansi UMKM harus dikelola dengan baik dan benar. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi dapat memperbaiki pengendalian intern dan memperbaiki sistem informasi akuntansi yang lebih baik. Menurut (Romney & Steinbart, 2016) Sistem informasi akuntansi terdiri dari orang,

prosedur, dan teknologi informasi. Sistem informasi akuntansi melakukan tiga fungsi penting dalam setiap organisasi. Diantaranya yang pertama yaitu mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi sehingga organisasi dapat meninjau apa yang telah terjadi. Kedua, memproses data menjadi informasi yang berguna untuk membuat keputusan yang memungkinkan untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan kegiatan. Dan ketiga yaitu Memberikan kontrol yang memadai untuk melindungi aset organisasi, termasuk datanya. Kontrol ini memastikan bahwa data tersedia saat dibutuhkan dan akurat serta dapat diandalkan.

Dari penjelasan tersebut diatas menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki fungsi untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses data untuk diolah menjadi informasi sebagai pengambilan keputusan dan untuk memberikan kontrol yang memadai terhadap perlindungan asset UMKM. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Penjualan kredit memiliki risiko tidak terbayar, untuk itu diperlukan sistem akuntansi penjualan kredit yang memiliki alat kontrol yang baik. Sistem akuntansi penjualan kredit menurut (Gani, 2021) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh UMKM dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu UMKM mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi sistem tersebut terdiri dari beberapa unsur yang diorganisasikan dalam sistem penjualan kredit, tentunya memiliki unsur agar piutang dapat dikendalikan dengan efisien.

Sistem penjualan kredit yang baik dapat membantu UMKM melakukan kontrol mulai dari transaksi penjualan sampai *collection*. Sistem yang di *design* harus memenuhi pengendalian internal yang cukup. Menurut Mulyadi (2008:183) sistem pengendalian internal meliputi pengendalian terhadap organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan yang diberlakukan oleh manajemen.

Menurut (Gani, 2021), pengendalian internal mencakup tiga seperangkat aturan, kebijakan, dan prosedur yang diterapkan organisasi untuk memberikan jaminan yang wajar yaitu laporan keuangan dapat diandalkan, operasional efektif dan efisien dan aktifitas sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sesuai penjelasan diatas bahwa pengendalian internal mencakup aturan-aturan, metode, kebijakan, dan prosedur yang diterapkan di UMKM untuk menjamin operasional efisien dan efektif. Dengan perangkat pengendalian internal tentunya akan membantu dalam efektifitas pengendalian piutang.

Studi terdahulu oleh (Awaludin, 2020) mengidikasikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan factor – factor yang dapat berperan penting terhadap efektifitas pengendalian penjualan. Akan tetapi terdapat perbedaan pada hasil studi yang dilakukan oleh (Qalbi S et al., 2020) yang menyatakan bahwasannya tidak ada pengaruh positif dan signifikan dari sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Kemudian penelitian terbaru oleh (Cahyo et al., 2021) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang efektifitas pengendalian piutang.

Beberapa kasus UMKM di Kota Jepara dalam menjalankan aktifitas penjualan memiliki persoalan piutang, yaitu meningkatnya harga barang dagangan mengakibatkan plafon kredit pelanggan naik, adanya penundaan pembayaran dan beberapa menjadi piutang tidak tertagih. Tiga hal tersebut berpengaruh pada terganggunya *cash flow* karena adanya penundaan pembayaran sehingga tidak dapat membayar tepat waktu kepada supplier dan berdampak pada kerugian karena tidak tertagihnya piutang.

Masalah piutang setiap tahun makin meningkat sehingga diperlukan pengawasan yang baik dan harus segera diatasi agar tidak mengganggu aktivitas operasional UMKM. Maka dari itu diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan dan seperangkat sistem penjualan kredit yang memiliki pengendalian internal yang cukup untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Permasalahan yang sedang dihadapi rata-rata UMKM di Kota Jepara adalah jumlah piutang *overdue* meningkat. Peningkatan jumlah piutang *overdue* jika tidak segera diatasi berpotensi menambah risiko adanya piutang tidak tertagih yang berdampak pada kerugian UMKM, oleh karena itu UMKM perlu meningkatkan efektivitas penagihan dengan memanfaatkan sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem akuntansi penjualan.

Tabel 1.1. Piutang Umkm Di Kota Jepara

| No | Pemilik UMKM | Piutang | |
|----|-------------------|---------------|---------------|
| | | 2021 | 2022 |
| 1 | Slamet S | Rp 3.060.000 | Rp 3.580.200 |
| 2 | Daryanto | Rp 5.100.000 | Rp 5.967.000 |
| 3 | Priyo Sudiharmoko | Rp 5.000.000 | Rp 5.850.000 |
| 4 | Rohmat | Rp 6.120.000 | Rp 7.160.400 |
| 5 | Syafi'I Hakim | Rp 13.260.000 | Rp 15.514.200 |
| 6 | Abu Korib | Rp 6.630.000 | Rp 7.757.100 |
| 7 | Dena Purbana | Rp 10.200.000 | Rp 11.934.000 |
| 8 | Su'udi | Rp 35.700.000 | Rp 41.769.000 |
| 9 | Mashudi | Rp 2.040.000 | Rp 2.386.800 |
| 10 | Sambudi | Rp 5.610.000 | Rp 6.563.700 |
| 11 | Sugiyanto | Rp 8.160.000 | Rp 9.547.200 |
| 12 | Kalsum | Rp 1.530.000 | Rp 1.790.100 |
| 13 | Purnomo | Rp 52.275.000 | Rp 61.161.750 |
| 14 | A. Ronzi | Rp 7.350.000 | Rp 8.599.500 |
| 15 | H. M. Basuno | Rp 5.500.000 | Rp 6.435.000 |
| 16 | H. Sunoto | Rp 33.150.000 | Rp 38.785.500 |
| 17 | Sugiyanto | Rp 9.690.000 | Rp 11.337.300 |
| 18 | Ari S | Rp 4.462.500 | Rp 5.221.125 |
| 19 | Siswanto | Rp 8.160.000 | Rp 9.547.200 |
| 20 | H. Nur Yatin | Rp 10.200.000 | Rp 11.934.000 |
| 21 | Bambang S | Rp 11.220.000 | Rp 13.127.400 |
| 22 | Sumarno | Rp 5.600.000 | Rp 6.552.000 |
| 23 | M. Yazid | Rp 4.900.000 | Rp 5.733.000 |
| 24 | Munawar | Rp 7.500.000 | Rp 8.775.000 |
| 25 | Rudi Purnomo | Rp 7.140.000 | Rp 8.353.800 |
| 26 | M. Chandir | Rp 9.690.000 | Rp 11.337.300 |
| 27 | H. Sutrisno | Rp 35.700.000 | Rp 41.769.000 |
| 28 | H. Suparto | Rp 3.060.000 | Rp 3.580.200 |
| 29 | Susilo | Rp 5.250.000 | Rp 6.142.500 |
| 30 | Supangat | Rp 5.750.000 | Rp 6.727.500 |
| 31 | M. Rozien | Rp 7.650.000 | Rp 8.950.500 |
| 32 | Hidayanto | Rp 5.400.000 | Rp 6.318.000 |
| 33 | Sujiyem | Rp 5.100.000 | Rp 5.967.000 |
| 34 | H. Santoso | Rp 45.900.000 | Rp 53.703.000 |
| 35 | Sudirno | Rp 10.200.000 | Rp 11.934.000 |
| 36 | Meubel Zaidi | Rp 9.250.000 | Rp 10.822.500 |

| | | | |
|----|-----------------|---------------|---------------|
| 37 | Syahril | Rp 7.800.000 | Rp 9.126.000 |
| 38 | Naufal | Rp 8.000.000 | Rp 9.360.000 |
| 39 | Dayyan | Rp 4.850.000 | Rp 5.674.500 |
| 40 | Milza | Rp 15.950.000 | Rp 18.661.500 |
| 41 | Rahmad Rusadi | Rp 14.600.000 | Rp 17.082.000 |
| 42 | Galifa | Rp 6.780.000 | Rp 7.932.600 |
| 43 | Alika | Rp 63.500.000 | Rp 74.295.000 |
| 44 | Andi | Rp 3.850.000 | Rp 4.504.500 |
| 45 | Yatha Perkasa | Rp 7.700.000 | Rp 9.009.000 |
| 46 | Bhano Bintang | Rp 12.380.000 | Rp 14.484.600 |
| 47 | Rianda | Rp 8.650.000 | Rp 10.120.500 |
| 48 | Ani | Rp 4.300.000 | Rp 5.031.000 |
| 49 | Firdaus | Rp 8.900.000 | Rp 10.413.000 |
| 50 | Fikar | Rp 5.000.000 | Rp 5.850.000 |
| 51 | Riski | Rp 4.800.000 | Rp 5.616.000 |
| 52 | Riski Firnanda | Rp 6.400.000 | Rp 7.488.000 |
| 53 | Rasim | Rp 7.600.000 | Rp 8.892.000 |
| 54 | Aqila | Rp 5.550.000 | Rp 6.493.500 |
| 55 | Surya | Rp 13.480.000 | Rp 15.771.600 |
| 56 | Arafah | Rp 8.550.000 | Rp 10.003.500 |
| 57 | Nor Salim | Rp 4.100.000 | Rp 4.797.000 |
| 58 | Sukamto | Rp 6.300.000 | Rp 7.371.000 |
| 59 | Dewi Shinta | Rp 5.300.000 | Rp 6.201.000 |
| 60 | Kusairi | Rp 4.700.000 | Rp 5.499.000 |
| 61 | Hajuremi | Rp 6.500.000 | Rp 7.605.000 |
| 62 | Slamet | Rp 5.200.000 | Rp 6.084.000 |
| 63 | Khamdi | Rp 4.800.000 | Rp 5.616.000 |
| 64 | Kasturi | Rp 9.500.000 | Rp 11.115.000 |
| 65 | Wahyuni | Rp 8.500.000 | Rp 9.945.000 |
| 66 | Purwanto | Rp 7.350.000 | Rp 8.599.500 |
| 67 | Edi Supriyanto | Rp 4.250.000 | Rp 4.972.500 |
| 68 | Nizar Sulmi | Rp 7.450.000 | Rp 8.716.500 |
| 69 | Sunoko | Rp 11.500.000 | Rp 13.455.000 |
| 70 | Ahmad Zainuddin | Rp 7.650.000 | Rp 8.950.500 |
| 71 | Pipit | Rp 4.500.000 | Rp 5.265.000 |
| 72 | Siti Muslikhat | Rp 5.650.000 | Rp 6.610.500 |
| 73 | Sulasi | Rp 7.800.000 | Rp 9.126.000 |
| 74 | Masruroh | Rp 10.300.000 | Rp 12.051.000 |
| 75 | Mulyati | Rp 14.000.000 | Rp 16.380.000 |

| | | | | | |
|----|----------------|----|-----------|----|------------|
| 76 | Siti Rokhayati | Rp | 4.600.000 | Rp | 5.382.000 |
| 77 | Murni | Rp | 6.750.000 | Rp | 7.897.500 |
| 78 | Siti Zulaikhah | Rp | 9.450.000 | Rp | 11.056.500 |
| 79 | Mulyaningsih | Rp | 6.000.000 | Rp | 7.020.000 |
| 80 | Gerry | Rp | 7.400.000 | Rp | 8.658.000 |
| 81 | Moch. Mabror | Rp | 9.800.000 | Rp | 11.466.000 |
| 82 | Isri Nasmi | Rp | 5.950.000 | Rp | 6.961.500 |

Sumber : Laporan Piutang UMKM di Kota Jepara 2021

Berdasarkan uraian dan latar belakang diatas maka peneliti tertarik mengambil penelitian dengan judul ” **Pengaruh Sistem informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang (Studi UMKM DI KOTA JEPARA).**

1.2 Rumusan Masalah

Studi terdahulu oleh (Awaludin, 2020) mengidikasikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan factor – factor yang dapat berperan penting terhadap efektifitas pengendalian penjualan. Akan tetapi terdapat perbedaan pada hasil studi yang dilakukan oleh (Qalbi S et al., 2020) yang menyatakan bahwasannya tidak ada pengaruh positif dan signifikan dari sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Kemudian penelitian terbaru oleh (Cahyo et al., 2021) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang efektifitas pengendalian piutang.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut : ”*Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit dan pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang*”.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Adapun pertanyaan (*question research*) adalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang?
2. Apakah sitem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang?
3. Apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dengan adanya penelitian ini secara umum adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang
2. Untuk menganalisis pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian piutang.
3. Untuk menganalisis pengaruh pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat pada beberapa pihak yang terkait, diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan perkembangan ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya akuntansi

serta dapat menjadikan acuan dan pedoman bagi penelitian selanjutnya di masa yang akan datang.

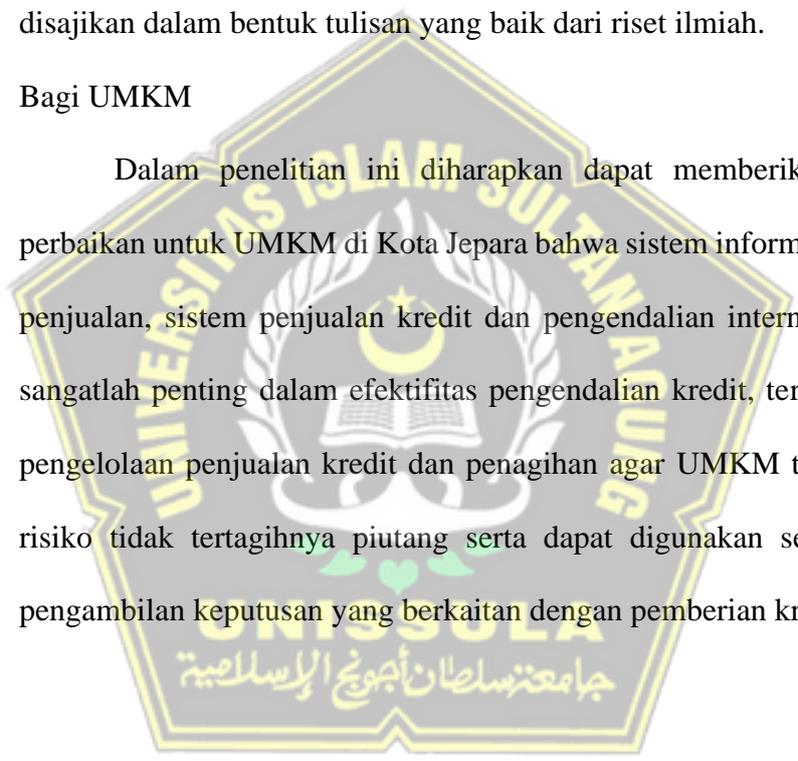
2. Manfaat Praktis

a) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan gambaran ilmu pengetahuan dari praktek yang diperoleh terkait dengan teori-teori dari bangku kuliah untuk disajikan dalam bentuk tulisan yang baik dari riset ilmiah.

b) Bagi UMKM

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan perbaikan untuk UMKM di Kota Jepara bahwa sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit dan pengendalian internal yang baik sangatlah penting dalam efektifitas pengendalian kredit, terutama dalam pengelolaan penjualan kredit dan penagihan agar UMKM terhindar dari risiko tidak tertagihnya piutang serta dapat digunakan sebagai acuan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pemberian kredit.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Kajian pustaka berisikan berbagai sumber yang diacu dan disajikan secara komprehensif dan membahas kesimpulan – kesimpulannya untuk selanjutnya dengan uraian peneliti sendiri sampai pada kesimpulan berdasarkan hasil penelitian terdahulu dari orang lain (Karuru, 2020)

2.1 Grand Theory

Theory of entrepreneurship financial sebagai dasar pemikiran tentang dimensi keuangan dan kinerja UMKM. Teori ini membahas tentang jalannya perputaran uang bagi UMKM dalam mendanai peluang usaha (Pare et al 2009). Suatu UMKM tidak akan bisa berjalan dengan baik jika dalam perputaran uang tidak bisa berjalan dengan baik. Hal tersebut bisa disebabkan oleh adanya piutang yang terlalu besar terhadap UMKM. Sehingga pada akhirnya akan menjadikan terkendala pada jalannya perekonomian bagi UMKM.

Beberapa kasus UMKM di Kota Jepara dalam menjalankan aktifitas penjualan memiliki persoalan piutang, yaitu meningkatnya harga barang dagangan mengakibatkan plafon kredit pelanggan naik, adanya penundaan pembayaran dan beberapa menjadi piutang tidak tertagih. Tiga hal tersebut berpengaruh pada terganggunya *cash flow* karena adanya penundaan pembayaran sehingga tidak dapat membayar tepat waktu kepada supplier dan berdampak pada kerugian karena tidak tertagihnya piutang.

Masalah piutang setiap tahun makin meningkat sehingga diperlukan pengawasan yang baik dan harus segera diatasi agar tidak mengganggu aktivitas operasional UMKM. Maka dari itu diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan dan seperangkat sistem penjualan kredit yang memiliki pengendalian internal yang cukup untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Permasalahan yang sedang dihadapi rata-rata UMKM di kota Jepara adalah jumlah piutang overdue meningkat. Peningkatan jumlah piutang overdue jika tidak segera diatasi berpotensi menambah resiko adanya piutang tidak tertagih yang berdampak pada kerugian UMKM, oleh karena itu UMKM perlu meningkatkan efektivitas penagihan dengan memanfaatkan sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem akuntansi penjualan.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Setiap organisasi dalam UMKM memiliki aktivitas yang melibatkan banyak orang untuk mencapai satu tujuan sama yang telah ditetapkan. Sesuai perjalanan waktu UMKM dituntut untuk selalu berkembang dan lebih maju, sebagai perwujudan kesuksesan dalam operasional UMKM. Suksesnya UMKM tentu berpengaruh pada peningkatan aktivitas dan banyak menghadapi berbagai persoalan, misalnya meningkatnya transaksi penjualan yang melibatkan banyak bagian. Peningkatan transaksi penjualan, terutama penjualan kredit membuat pimpinan harus cepat dalam pengambilan keputusan pemberian kredit kepada pelanggan. Keputusan tersebut perlu didukung data-data pelanggan seperti batasan kredit limit, jangka waktu kredit, kemampuan keuangan dan lainnya. Data-data

tersebut harus dapat disajikan secara *realtime* agar keputusan pemberian kredit tepat, sehingga pada saat penagihan dapat dilakukan secara efektif.

Penagihan kredit dapat dilakukan dengan efektif jika proses pemberian kredit sesuai aturan yang telah ditetapkan UMKM yaitu, sesuai batas maksimal pinjaman, tidak ada kredit melebihi jangka waktu pembayaran dan lain-lain. Untuk mendukung agar proses transaksi dapat dilakukan tanpa ada kesalahan, maka UMKM perlu sistem informasi. Menurut Krismiaji (2020:15), sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasikan untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data, dan melaporkan informasi untuk para pengguna yang berkepentingan terhadap UMKM.

Sistem informasi dapat diselenggarakan secara manual atau menggunakan komputer. Sistem komputer sangat membantu untuk mempermudah dalam proses aktivitas UMKM. Semua aktivitas dirangkum dan dicatat dalam sebuah sistem akuntansi, dan hasilnya merupakan informasi yang dinamakan sistem informasi akuntansi. Menurut Mulyadi (2015:3), sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan UMKM. Menurut Krismiaji (2020:4), sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Jadi sistem informasi dibuat untuk memudahkan pengelolaan UMKM dari mulai pemrosesan data dan transaksi sampai diolah menjadi sebuah informasi.

Sistem informasi akuntansi didesain untuk memudahkan UMKM dalam melaksanakan operasional untuk mencapai tujuan. Sistem tersebut memberikan informasi data lebih akurat sehingga keputusan yang diambil pimpinan dapat lebih efektif dan sistem tidak dapat dipisahkan dengan prosedur. Menurut Mulyadi (2015:5), prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi UMKM yang terjadi berulang-ulang.

Menurut penjelasan diatas, bahwa sistem informasi akuntansi merupakan suatu kegiatan terintegrasi yang menghasilkan laporan dalam bentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan menjadi sebuah informasi berupa laporan yang memiliki makna untuk pihak yang membutuhkan. Disamping itu sistem informasi akuntansi dapat digunakan manajemen untuk mengambil keputusan yang didasarkan pada informasi yang tersaji sehingga keputusan dapat diambil sesuai tujuan UMKM dengan baik dan efektif.

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

UMKM dalam menjalankan usahanya terdiri dari banyak aktivitas, salah satu aktivitas terpenting adalah penjualan. Penjualan dapat dilakukan dengan cara kas atau kredit. Menurut Sujarweni (2015:19), Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Dengan demikian terdapat potensi tidak tertagihnya pembayaran.

Siklus penjualan tersebut terjadi secara berulang-ulang, untuk itu diperlukan alat bantu berupa sistem akuntansi. Sistem akuntansi dapat *didesign* untuk mencatat, merekam dan melaporkan semua transaksi yang dilakukan. Sistem ini

akan memberikan informasi kepada pihak yang berkepentingan. Jadi sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan.

Jadi sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan terkait dengan penjualan. Sistem ini disusun dengan mempertimbangkan prinsip antara lain; menyediakan informasi dengan cepat dan tepat waktu, mampu membantu menjaga keamanan harta UMKM, dan biaya yang digunakan untuk membangun sistem harus murah.

2.1.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Rangkaian aktivitas penjualan melibatkan beberapa bagian antara lain bagian penjualan yang mempunyai fungsi memberikan informasi tentang produk, menerima order, berkoordinasi dengan fungsi keuangan, dan bagian lain misalnya bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi dan keuangan. Menurut I Cenik Ardana dan Hendro Lukman (2016:128-130), Fungsi yang terkait dalam penjualan antara lain;

- a. Fungsi penjualan
- b. Fungsi gudang
- c. Fungsi ekspedisi/pengiriman
- d. Fungsi keuangan
- e. Fungsi akuntansi

Masing-masing bagian memiliki fungsi yang berbeda namun menjadi satu kesatuan rangkaian transaksi penjualan. Keterlibatan banyak bagian dalam satu siklus penjualan harus dikoordinasikan dalam satu sistem yang dapat memberikan keseluruhan informasi.

Informasi adalah data yang telah diproses untuk mendukung pengambilan keputusan yang berfungsi untuk mengurangi risiko ketidakpastian. Arus informasi setiap hari masuk ke UMKM dan keluar dari UMKM untuk memenuhi berbagai kebutuhan internal UMKM, pelanggan, pemasok, dan pemegang kepentingan lainnya. Untuk itu pengambilan keputusan membutuhkan suatu sistem informasi.

Sistem informasi akuntansi merupakan rangkaian aktivitas yang berhubungan dengan keuangan dan rangkaian prosedur formal mulai dari pengumpulan data, pencatatan yang diproses menjadi informasi untuk digunakan pengambil keputusan. Sedangkan sistem penjualan digunakan untuk mencatat order penjualan, memverifikasi kelayakan pelanggan penerima kredit, waktu pengiriman produk, membuat tagihan, dan transaksi pembayaran terkait dengan penjualan. Jadi fungsi sistem informasi akuntansi penjualan adalah mendapatkan informasi terkait dengan penjualan mulai dari proses penjualan, pengiriman barang sampai dengan penerimaan utang. Disamping itu informasi jumlah piutang setiap pelanggan juga dapat diakses melalui sistem informasi tersebut sehingga dengan adanya sistem ini manajemen dapat membuat keputusan lebih cepat dan akurat.

2.1.4. Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut (Siregar, 2013) ada 3 hal yang menjadikan ukuran atau indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan, diantaranya :

- a. Sumber daya manusia.

- b. Data (Formulir atau Catatan).
- c. Informasi.

2.3 Sistem Penjualan Kredit

UMKM dalam menjalankan usahanya harus memiliki strategi untuk memenangkan persaingan usaha, salah satunya adalah sistem penjualan. Penerapan sistem penjualan antara UMKM satu dan lainnya berbeda-beda yaitu ada yang menerapkan sistem penjualan tunai, penjualan kredit, dan kombinasi antara penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai dapat dikatakan tidak memiliki risiko dalam penerimaan uang, namun sebaliknya penjualan kredit memiliki risiko tidak tertagihnya piutang atas penjualan kredit. Untuk itu penjualan kredit harus dijalankan secara hati-hati dan dibuat sistem akuntansi untuk meminimalisir risiko.

Sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:167) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh UMKM dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu UMKM mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan ke semua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Penjualan kredit seperti yang dijelaskan diatas memiliki risiko tidak tertagihnya piutang, untuk menghindari hal tersebut transaksi penjualan kredit harus melibatkan beberapa bagian dan tidak diperbolehkan hanya satu orang atau bagian yang menjalankan transaksi mulai dari awal sampai akhir, agar risiko

kecurangan dapat diminimalisir. Untuk itu UMKM perlu menciptakan prosedur sistem akuntansi penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2016:161-) menyatakan bahwa ada beberapa hal yang terkait dengan prosedur sistem akuntansi penjualan kredit yaitu:

1. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit
 - a. Fungsi kredit.
 - b. Fungsi penjualan.
2. Fungsi gudang.
 - a. Fungsi pengiriman.
 - b. Fungsi akuntansi.
 - c. Fungsi penagihan.
3. Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit
 - a. Prosedur order penjualan.
 - b. Prosedur pengiriman barang.
 - c. Prosedur pencatatan piutang.
 - d. Prosedur penagihan.
 - e. Prosedur pencatatan penjualan.
4. Dokumen sumber dan dokumen pendukung yang digunakan
 - a. Surat order pengiriman dan tembusannya.
 - b. Faktur dan tembusannya.
 - c. Rekapitulasi beban pokok penjualan.
 - d. Bukti memorial.

Prosedur sistem akuntansi penjualan kredit UMKM didesain sedemikian rupa sehingga dapat mengamankan harta UMKM. Desain sistem penjualan kredit harus memenuhi unsur-unsur pengendalian internal. Menurut Mulyadi (2016:176) untuk merancang unsur-unsur pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, meliputi unsur pokok pengendalian internal yang terdiri dari organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktek yang sehat. Unsur-unsur tersebut dapat dirinci sebagai berikut:

1. Otorisasi:
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
 - b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi, tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan:
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (tembusan surat order pengiriman).

- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
 - d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - f. Pencatatan kedalam kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).
 - g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
3. Praktik yang sehat:
- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakainnya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakainnya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (account receivable statement) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

- d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun control piutang dalam dibuku besar.

2.2.1 Pengukuran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2008) beberapa elemen yang menjadi unsur sistem penjualan kredit yaitu :

- a. Struktur organisasi
- b. Sistem otorisasi dan Prosedur Pencatatan
- c. Praktek yang sehat

2.4 Sistem Pengendalian Internal

UMKM membuat strategi untuk mencapai tujuan dan sasaran. Strategi memiliki risiko yang dapat menghambat UMKM untuk mencapai tujuan dan sasaran. Untuk meminimalisir risiko tersebut, manajemen wajib merancang dan mengimplementasikan pengendalian internal yang efektif.

Pengendalian internal yang efektif merupakan komponen penting bisnis sebagai dasar yang sehat dan aman untuk kegiatan operasional. Pengendalian internal yang efektif dapat membantu manajemen untuk menjaga 22ormu UMKM, memastikan keandalan laporan keuangan dan kegiatan manajerial, meningkatkan kepatuhan UMKM terhadap kebijakan dan prosedur, dan mengurangi kecurangan dan penipuan. Manajemen wajib merancang pengendalian internal yang efektif sesuai dengan kondisi dan karakteristik UMKM.

2.3.1 Pengertian pengendalian internal

Pengendalian internal yang dinyatakan dalam kebijakan UMKM harus diselaraskan dengan tujuan UMKM. Tujuan-tujuan ini harus dikomunikasikan kepada semua personil dalam rangka untuk memastikan mereka memahami risiko-risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan, memenuhi, dan melakukan formula internal yang terkait. Pengendalian internal dapat lebih relevan dan efektif jika didasarkan pada standar perilaku dan integritas UMKM ditetapkan dalam Kebijakan dan Prosedur.

Menurut Anita S. Hollander et al (2000:192), pengendalian internal mencakup seperangkat aturan, kebijakan, dan prosedur yang diterapkan organisasi untuk memberikan jaminan yang wajar bahwa:

- Laporan keuangan dapat diandalkan,
- Operasional efektif dan efisien dan
- Aktifitas sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2000:253), pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan bisnis untuk melindungi aset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mempromosikan dan meningkatkan efisiensi operasional, dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajerial yang ditentukan.

Menurut Mulyadi (2016:129) sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di koordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhi-nya kebijakan manajemen.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah sebuah perangkat yang terdiri dari aturan, kebijakan, dan prosedur, yang digunakan UMKM untuk menjaga asset UMKM dan memberi jaminan terhadap keandalan pelaporan keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, tindakan pengawasan dan pelaporan aktivitas UMKM.

2.3.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi UMKM untuk mengantisipasi dan mengurangi risiko dalam rangka melindungi dan menjaga 24ormu UMKM, memastikan ketersediaan laporan yang lebih akurat, meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan & prosedur, mengurangi dampak kerugian, penyimpangan termasuk kecurangan / penipuan, dan meningkatkan efektivitas organisasi dan efisiensi biaya.

Menurut Anita S. Hollander et al (2000:192), Ada hubungan langsung antara tujuan entitas dan kontrol yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan dari berbagai organisasi mungkin sangat berbeda, tetapi semua organisasi harus memiliki tujuan yang berkaitan dengan keakuratan pelaporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi, dan kepatuhan terhadap aturan dan peraturan yang berlaku.

Menurut Mulyadi (2016:129) tujuan sistem pengendalian internal sebagai berikut:

1. Menjaga aset organisasi
2. Menjaga ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut Randal (2011:316-317) Tujuan pengendalian internal terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dirancang agar manajemen mendapatkan keyakinan yang memadai bahwa UMKM mencapai tujuan dan sasaran. Kebijakan prosedur tersebut sering kali disebut sebagai pengendalian, dan secara kolektif akan membentuk suatu pengendalian internal entitas. Pengendalian internal dirancang sedemikian rupa sehingga UMKM dapat mencapai tujuan yaitu;

1. Keandalan laporan keuangan

Manajemen bertanggung jawab untuk menyusun laporan keuangan bagi para investor, kreditor dan para pengguna lainnya. Manajemen memiliki tanggung jawab hukum maupun profesional untuk meyakinkan bahwa informasi disajikan dengan wajar sesuai dengan ketentuan dalam pelaporan keuangan.

2. Efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi

Pengendalian dalam suatu UMKM akan mendorong penggunaan sumber daya UMKM secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran yang ditujukan UMKM.

3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan

UMKM publik, non publik, maupun organisasi nirlaba diharuskan untuk mematuhi beragam ketentuan hukum dan peraturan.

Menurut pengertian diatas bahwa tujuan pengendalian internal dapat disimpulkan sebagai berikut;

- a) Pengendalian internal yang efektif dapat memberikan jaminan yang wajar bahwa kegiatan organisasi dilakukan sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah, pasar modal dan 26ormula pengawasan 26ormula keuangan, dan UMKM.
- b) Keandalan dan tepat waktu yang mendukung pengambilan keputusan manajemen. Pengendalian internal yang efektif dapat memberikan laporan yang akurat, lengkap, tepat waktu, dan relevan untuk mendukung manajemen dalam pengambilan keputusan.
- c) Efisiensi dan efektivitas kegiatan organisasi. Pengendalian internal yang efektif dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi penggunaan 26ormu dan sumber daya lain untuk melindungi organisasi dari kerugian.

2.3.3 Unsur-unsur Pengendalian Internal

Pengendalian internal yang efektif dapat mengidentifikasi kelemahan dan memberikan peringatan dini pada penyimpangan dan mengevaluasi ulang kewajaran dari kebijakan UMKM dan prosedur secara terus menerus. Untuk itu pengendalian internal harus memenuhi unsur-unsur yang memadai.

Menurut Mulyadi (2016:130-135) “Unsur-unsur Pengendalian Internal” sebagai berikut:

- a) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Struktur organisasi merupakan rerangka (framework) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok UMKM.

- b) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap 27ormu, utang, pendapatan dan beban.

Organisasi harus membuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Oleh karena itu, UMKM harus memiliki prosedur pencatatan yang terdiri dari 27ormular yang merupakan media yang digunakan untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam organisasi. Oleh karena itu, Penggunaan 27ormular harus diawasi sedemikian rupa guna mengawasi pelaksanaan otorisasi.

- c) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit dan organisasi.

Praktek yang sehat diciptakan untuk mendukung sistem wewenang dan pembagian tanggung jawab fungsional yang telah ditetapkan oleh manajemen. Praktek yang sehat dapat diciptakan dengan cara, penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakainnya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang, pemeriksaan mendadak, setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain, adanya perputaran jabatan yang diadakan secara rutin, karyawan kunci UMKM diwajibkan mengambil cuti, secara periodik diadakan pencocokan fisik aset dengan catatannya, dan pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektifitas unsur-unsur sistem pengendalian internal yang lain.

- d) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Karyawan yang jujur dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggungjawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efisien dan efektif, meskipun hanya sedikit unsur sistem pengendalian internal yang mendukungnya.

Semua unsur pengendalian internal memiliki peranan penting untuk menjaga harta kekayaan, namun demikian unsur mutu karyawan yang memiliki tanggung jawab sesuai dengan deskripsi tugasnya merupakan unsur pengendalian yang tidak boleh dipandang remeh, karena karyawan yang tidak memiliki keahlian yang sesuai bidangnya dapat berpengaruh pada seluruh proses aktivitas yaitu aktivitas akan terganggu karena sistem pertanggung jawaban tidak dapat dilakukan sebagaimana mestinya. Dalam hal ini, karyawan memiliki peranan penting dan harus ditempatkan sesuai dengan bidang dan kemampuannya, disamping itu pembagian tugas juga harus ditetapkan agar tujuan UMKM dapat tercapai dengan baik.

Untuk menciptakan nilai sebuah UMKM pengendalian internal dirancang untuk tujuan UMKM jangka pendek dan jangka panjang, yaitu dengan menciptakan proses aktivitas UMKM secara efektif dan efisien. Aktivitas-aktivitas tersebut baik yang berkaitan dengan operasional internal maupun eksternal UMKM seperti; pelanggan, investor, karyawan dan lain sebagainya.

Pentingnya UMKM menciptakan aktifitas yang efektif dan efisien diperlukan sistem pengendalian internal yang dirancang dengan mengadopsi kerangka pengendalian internal yang dikeluarkan oleh Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Menurut COSO dalam

pemodelan internal control proses oleh Rose Hightower (2009:37), kerangka pengendalian internal terdiri atas lima komponen yaitu:

1. *Control environment* (Lingkungan pengendalian).
2. *Risk assessment* (Penilaian risiko)
3. *Control activities* (Aktivitas pengendalian)
4. *Information and communication* (Komunikasi dan informasi)
5. *Monitor* (Pemantauan)

Lima komponen kerangka pengendalian internal dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Control environment* (Lingkungan pengendalian).

Lingkungan pengendalian adalah sebuah situasi yang mencerminkan sikap, kesadaran dan 29ormular manajemen terhadap pengendalian internal. Komponen ini menentukan model organisasi, yang mempengaruhi kesadaran pengendalian dari orang. Ini adalah dasar untuk semua komponen lain dari pengendalian internal memberikan struktur dan disiplin.

2. *Risk assessment* (Penilaian resiko).

Kegiatan penilaian risiko adalah identifikasi dan analisis yang relevan dan potensi risiko terhadap pencapaian tujuan organisasi baik di tingkat entitas dan tingkat transaksi.

3. *Control activities* (Aktivitas pengendalian)

Aktifitas pengendalian membantu untuk memastikan arah manajemen, diperlukan 29ormula-langkah yang diambil untuk mengurangi risiko organisasi dalam mencapai tujuan. Kegiatan pengendalian melibatkan berbagai proses seperti

memberikan persetujuan, otorisasi, verifikasi, rekonsiliasi, meninjau kinerja operasi, menjaga 30ormu, dan pemisahan tugas.

4. *Information and communication* (Informasi dan Komunikasi)

Informasi yang relevan harus dipilih dan dikomunikasikan secara akurat dan tepat waktu, sehingga memungkinkan orang untuk melaksanakan tanggung jawabnya. Hal ini terkait dengan proses identifikasi, mendapatkan dan pertukaran informasi dalam bentuk dan kerangka waktu yang memungkinkan orang untuk melaksanakan tanggung jawab, baik di tingkat entitas dan tingkat transaksi.

5. *Monitor* (Pemantauan)

Pemantauan adalah suatu proses yang berkesinambungan yang digunakan oleh manajemen untuk mengevaluasi dan mempertahankan kualitas pengendalian internal. Pemantauan mencakup kegiatan pengelolaan dan pengawasan secara terus-menerus dalam operasi normal organisasi, dan juga kegiatan periodik oleh manajemen senior.

2.3.4 Prinsip-Prinsip Sistem Pengendalian Internal

Desain pengendalian intern harus memenuhi prinsip menjaga asset UMKM dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, seperti tujuan pengendalian internal. Untuk itu perlu disusun unsur-unsur yang membentuk pengendalian internal akuntansi terhadap transaksi pokok tertentu.

Menurut Mulyadi (2016:140) unsur-unsur yang membentuk pengendalian internal akuntansi terhadap transaksi pokok tertentu dengan cara merinci tiga unsur pokok sistem pengendalian internal: struktur organisasi yang memisahkan

tanggungjawab fungsional secara tegas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktek yang sehat.

Dari penjelasan tersebut diatas dapat disimpulkan dan diuraikan sebagai berikut;

a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas

Pentingnya stuktur organisasi dengan memisahkan tanggungjawab secara fungsional digunakan untuk mencegah adanya kecurangan yaitu memisahkan fungsi-fungsi pokok operasi penyimpanan dan akuntansi. Dengan demikian maka masing-masing fungsi memiliki tugas dan tanggungjawab masing-masing. Selain itu bertujuan untuk menghindari dan mengawasi secepatnya atas kesalahan. Adanya pemisahan tanggungjawab fungsional untuk dapat mencapai suatu efesiensi dalam pelaksanaan tugas.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Sistem otorisasi diberikan kepada pejabat-pejabat yang memiliki fungsi operasi penyimpanan, dan akuntansi. Dalam hal ini transaksi tidak hanya di otorisasi oleh satu orang atau bagian melainkan melibatkan beberapa orang atau bagian untuk menjaga tidak terjadi kecurangan yang dilakukan oleh orang atau bagian tertentu. Dengan demikian setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu bagian, tanpa ada campur tangan dari orang atau bagian yang lain.

Dengan demikian tujuan dari prosedur pencatatan ini yakni agar dapat disiapkannya catatan-catatan akuntansi yang kemudian dapat diteliti secara

cepat dan data akuntansi dapat dilaporkan kepada pihak yang menggunakannya tepat pada waktunya.

c. Praktek yang sehat

Pengendalian internal dirancang untuk merakayasa praktek yang sehat dalam pelaksanaan setiap fungsi yaitu antara lain penggunaan 32ormular tercetak yang dipertanggungjawabkan pemakainnya, pemeriksaan mendadak, transaksi melibatkan beberapa orang atau bagian, dilakukan rotasi jabatan secara periode tertentu, setiap karyawan diwajibkan mengambil cuti, dilakukan pengecekan antara catatan dengan fisik asset, dan membentuk bagian yang bertugas untuk menilai efektifitas sistem pengendalian intern.

2.3.5 Indikator Pengendalian Internal

Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian internal menurut (Mulyadi, 2017)

a. Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

Faktor yang membentuk lingkungan dalam pengendalian piutang adalah integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian piutang yang tercermin dari bagaiman tindakan dan sikap manajemen dalam mengatur dan mengendalikan piutang usaha.

b. Penetapan Risiko Piutang Usaha

Sering terjadi penyelewangan atau kecurangan dalam penerimaan kas dari penagihan piutang. Biasanya karyawan menutupi penggelepan penerimaan kas dari pelanggan dengan penerimaan kas berikutnya dari pelanggan lain

sampai pada saat karyawan itu bisa menutupi pengeluaran itu dengan uang pribadinya atau dengan cara lainnya

c. Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha

Piutang usaha yang efektif harus memadai dan memberikan keyakinan bahwa piutang usaha yang dicatat harus:

1. Sah
2. Telah diotorisasi
3. Telah dicatat
4. Telah dinilai kewajarannya
5. Telah digolongkan secara wajar
6. Telah dicatat dalam periode yang seharusnya
7. Telah diposting kedalam buku pembantu dan telah diringkas dengan benar.

d. Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

8. Pengendalian pemrosesan informasi
9. Pemisahan tugas yang memadai
10. Pengendalian fisik atas kekayaan dan catatan
11. Review kinerja
12. Pemantauan piutang usaha

2.4 Efektivitas pengendalian piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan UMKM, karena merupakan bagian aktiva lancar UMKM dan cukup berperan dalam laporan keuangan UMKM. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan

mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan UMKM dari kerugian sehingga tujuan UMKM akan tercapai secara material.

Pengendalian intern sendiri memegang peranan penting bagi UMKM. Dimana pengendalian intern meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam UMKM dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik UMKM, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi.

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam UMKM. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan UMKM untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional UMKM dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

2.4.1 Faktor-faktor Efektivitas pengendalian piutang

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

1. Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

Terdapat beberapa faktor yang membentuk lingkungan pengendalian piutang usaha. Integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian intern piutang usaha tercermin dari pandangan dan sikap manajemen dalam menangani

piutang usaha. Pimpinan UMKM tentunya mengharapkan kerjasama dari setiap unit kerja yang terkait dengan terjadinya transaksi piutang usaha sehingga resiko yang mungkin terjadi atas piutang usaha dapat diminimalisir.

2. Penetapan Resiko Piutang Usaha

Bentuk penyelewengan sering terjadi dalam penerimaan kas dari penagihan piutang, dengan cara menutupi penggelapan penerimaan kas dari seorang pelanggan dengan penerimaan kas berikutnya dari seorang pelanggan lainnya sampai kepada karyawan tersebut dapat menutupi penggelapan itu dari kantong sendiri atau cara lain.

3. Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha

Sistem akuntansi piutang usaha yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai bahwa transaksi piutang usaha yang dicatat adalah:

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

4. Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

- a. Pengendalian pemrosesan informasi

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

b. Pemisahan tugas yang memadai

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

c. Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

Untuk memenuhi pengendalian fisik atas piutang dan catatan, setiap bagian mengadakan lemari arsip untuk menyimpan catatan peting. Selain itu UMKM secara berkala melakukan pemantauan dan penilaian perkembangan pinjaman yang disalurkan. Ini dilakukan dengan memeriksa dokumen- dokumen dan mewajibkan melaporkan tingkat kolektibilitas piutang usaha dalam laporan intern.

d. Review Kinerja

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

e. Pemantauan piutang usaha

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini

dilakukan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau dengan berbagai kombinasi keduanya.

2.4.2 Indikator efektifitas pengendalian piutang

Menurut (Mulyadi, 2015) ada 3 indikator dari efektifitas pengendalian piutang yaitu,

- Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya.
- Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas UMKM.
- Melindungi Harta dan Catatan UMKM.
- Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen.

2.5. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No. | Peneliti, Tahun | Variabel | Hasil Penelitian |
|-----|--------------------------|---|---|
| 1. | (Muflikhah et al., 2018) | Dependent : Efektifitas Pengendalian Piutang Independent : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit | Hasil penelitian: Sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT. Eastern Pearl Flour Mills. |
| 2. | (Qalbi S et al., 2020) | Dependent : Efektifitas Pengendalian Piutang Independent : | Hasil Penelitian: 1. Bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang (Y) pada |

| | | | |
|----|------------------|--|--|
| | | <p>-Sistem Informasi Akuntansi Penjualan</p> <p>-Pengendalian Internal</p> | <p>UMKM di Kota Jeparatama Sentosa Mas.</p> <p>2. Bahwa pengendalian internal (X_2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada UMKM di Kota Jeparatama Sentosa Mas.</p> <p>3. Berdasarkan hasil uji F maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) secara simultan berpengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada UMKM di Kota Jeparatama Sentosa Mas ditunjukkan dengan nilai</p> |
| 3. | (Awaludin, 2020) | <p>Dependent :</p> <p>Efektifitas Pengendalian Piutang</p> <p>Independent :</p> <p>-Sistem Informasi Akuntansi Penjualan</p> | <p>Hasil penelitian:</p> <p>1. Terdapat pengaruh yang signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk cabang Sukabumi.</p> <p>2. Terdapat pengaruh yang signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang di PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk cabang Sukabumi.</p> |

| | | | |
|----|-------------------------|---|--|
| 4. | (Nisa & Suherman, 2020) | Dependent : Efektifitas Pengendalian Piutang Independent : Sistem Penjualan Kredit | Hasil Penelitian: sistem penjualan kredit berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi. |
| 5. | (Cahyo et al., 2021) | Dependent : Efektifitas Pengendalian Piutang Independent : -Sistem Informasi Akuntansi -Pengendalian Internal | Hasil penelitian: 1. Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian piutang. 2. Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian piutang. 3. Secara simultan atau bersama Sistem Informasi Akuntansi (X1) dan Pengendalian Internal (X2) berpengaruh terhadap Pengendalian Piutang (Y) |

2.6 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara atas permasalahan yang dihadapi dan kebenarannya harus dibuktikan melalui hasil penelitian. Menurut Erlina (2011:30), hipotesis adalah proporsi yang dirumuskan dengan maksud untuk diuji secara empiris.

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Sistem informasi akuntansi memiliki fungsi untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses data untuk diolah menjadi informasi sebagai pengambilan keputusan dan untuk memberikan kontrol yang memadai terhadap perlindungan asset UMKM. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Penelitian ini menggunakan *grand theory* milik Goodhue (1995) dalam Astuti (2008) menyatakan bahwa “keberhasilan sistem informasi suatu perusahaan tergantung bagaimana sistem itu dijalankan, kemudahan sistem itu bagi para pemakainya, dan pemanfaatan teknologi yang digunakan”. Hipotesis penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang UMKM yang ada di Kota Jepara.

Studi terdahulu oleh (Awaludin, 2020) mengidikasikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan factor – factor yang dapat berperan penting terhadap efektifitas pengendalian penjualan. Akan tetapi terdapat perbedaan pada hasil studi yang dilakukan oleh (Qalbi S et al., 2020) yang menyatakan bahwasannya tidak ada pengaruh positif dan signifikan dari sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Kemudian penelitian terbaru oleh (Cahyo et al., 2021) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dapat menunjang efektifitas pengendalian piutang. Dari beberapa hasil penelitian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H1 : Jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UMKM baik, maka Efektivitas Pengendalian Piutang akan maksimal

2. Pengaruh Sistem Penjualan Kredit terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Sistem penjualan kredit yang baik dapat membantu UMKM melakukan kontrol mulai dari transaksi penjualan sampai *collection*. Sistem yang di *design* harus memenuhi pengendalian internal yang cukup. Dengan adanya sistem penjualan kredit yang terstruktur dan baik, maka pengendalian piutang akan maksimal.

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah kegiatan penjualan dalam perusahaan yang dilakukan dengan mengirimkan barang terlebih dahulu sesuai dengan pesanan customer dan perusahaan memiliki hak untuk menagih pembayaran atas barang atau jasa yang telah dikirimkan dengan jangka waktu yang telah disepakati (Mulyadi, 2016:160).

Studi terdahulu yang dilakukan oleh (Karmana, 2017) dan (Muflikhah et al., 2018) menjelaskan bahwasannya Sistem Penjualan Kredit mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan efektifitas pengendalian piutang. Sama halnya dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nisa & Suherman, 2020) yang menjelaskan bahwa dalam meningkatkan efektifitas pengendalian piutang diperlukan sistem penjualan kredit yang baik. Dari beberapa hasil penelitian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah :

H2 : Semakin baik sistem penjualan kredit suatu UMKM, maka efektifitas pengendalian piutang akan maksimal

3. Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Menurut (Gani, 2021), pengendalian internal mencakup tiga seperangkat aturan, kebijakan, dan prosedur yang diterapkan organisasi untuk memberikan jaminan yang wajar yaitu laporan keuangan dapat diandalkan, operasional efektif dan efisien dan aktifitas sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sesuai penjelasan diatas bahwa pengendalian internal mencakup aturan-aturan, metode, kebijakan, dan prosedur yang diterapkan di UMKM untuk menjamin operasional efisien dan efektif. Dengan perangkat pengendalian internal tentunya akan membantu dalam efektifitas pengendalian piutang.

Menurut Green and Mitchel dalam Pradyani (2014) teori atribusi menjelaskan bahwa tindakan seorang pemimpin maupun orang-orang yang diberikan wewenang dipengaruhi oleh atribut penyebab. Fritz Heidi (1958) berargumentasi bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh kombinasi antara kekuatan internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari dalam diri seseorang dan kekuatan eksternal yaitu faktor-faktor yang berasal dari luar seperti kesulitan atau keberuntungan dalam pekerjaan. Hubungan Teori Atribusi dengan variabel pada penelitian ini dimana teori atribusi mempelajari proses bagaimana seseorang menginterpretasikan suatu peristiwa, alasan atau sebab perilakunya yang dipengaruhi oleh kekuatan internal dan eksternal yang akan mencerminkan perilaku kepemimpinan seseorang.

Sebuah studi yang dilakukan oleh (Susseno, 2012) menjelaskan bahwa dalam meningkatkan efektifitas pengendalian piutang diperlukan adanya pengendalian internal yang baik. Sama halnya dengan hasil penelitian (Agustini & Sulisty, 2017) yang mengungkapkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan

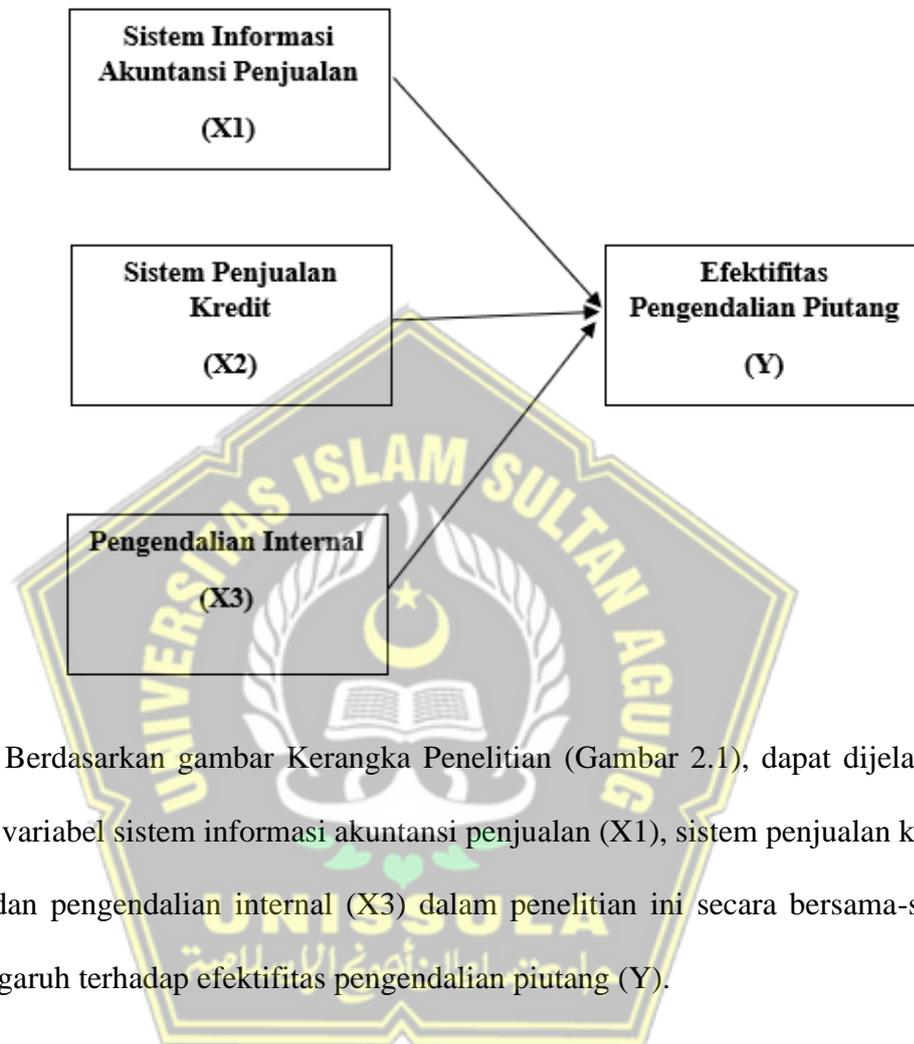
pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang. Untuk itu dapat diambil hipotesis yaitu :

H3 : Pengendalian Internal yang baik akan menunjang Efektivitas Pengendalian Piutang yang baik juga

2.7 Kerangka Penelitian

Kerangka Penelitian merupakan kerangka penalaran yang menjadi acuan penelitian dari teori atau konsep-konsep untuk menjelaskan hubungan antara variabel yang akan diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit, dan pengendalian internal terhadap variabel terikat yaitu efektifitas pengendalian piutang. Kerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas secara logis dijelaskan, dikembangkan dan dielaborasi dari perumusan masalah yang telah diidentifikasi melalui proses wawancara, observasi, kuesioner dan survei literature. Kerangka teoritis dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut

Gambar 2.1
Kerangka Penelitian



Berdasarkan gambar Kerangka Penelitian (Gambar 2.1), dapat dijelaskan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X1), sistem penjualan kredit (X2), dan pengendalian internal (X3) dalam penelitian ini secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang (Y).

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini yaitu explanatory research dimana penelitian ini mengandung penjelasan atau uraian. Menurut (Cahya et al., 2021) penelitian eksplanatori (*explanatory research*) adalah penelitian penjelasan yang menekankan pada hubungan antara variable – variable penelitian dan menguji hipotesis yang telah di rumuskan. Adapun variable yang berhubungan diantaranya: sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit, pengendalian internal dan efektifitas pengendalian piutang.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah seluruh data atau objek yang menjadi perhatian dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang kita tentukan untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Menurut (Harinaldi, 2005:2), populasi adalah kumpulan dari keseluruhan pengukuran, objek, atau individu yang sedang dikaji. Penelitian ini dilakukan pada 1309 UMKM di Kota Jepara.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Menurut Harinaldi (2005:2), sampel adalah sebagian, atau subset (himpunan bagian), dari suatu populasi. Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan adalah *nonprobability sampling*. *Nonprobability sampling* merupakan teknik sampling yang dimana tiap anggota populasi tidak mempunyai kesempatan yang sama untuk dijadikan sampel. Teknik pengambilan sampel ini bisa dilakukan dengan memilih anggota populasi yang dapat memberikan informasi secara

maksimal atau yang paling mudah ditemui. Teknik yang digunakan dari *nonprobability sampling* ini yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah pengambilan sampel dengan ciri khusus atau dengan pertimbangan tertentu, tidak secara acak tetapi ditentukan oleh peneliti sesuai dengan persyaratan yang akan dijadikan sampel.. Pada penelitian ini karakteristik atau ciri – ciri sampel yang dibutuhkan yaitu :

1. UMKM terdaftar pada Diskopukmnaskertrans Kabupaten Jepara
2. Responden merupakan *owner* / pemilik UMKM atau karyawan UMKM dari bagian keuangan.
3. Menggunakan komputer sebagai alat bantu laporan keuangan

Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin dalam penarikan sampel sebagai berikut :

$$n : \frac{N}{1+N (e)^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel/jumlah responden

N = Ukuran populasi

E = Presentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir; e=0,1

Perhitungan rumus Slovin pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$n : \frac{1309}{1+1309 (0,1)^2}$$

$$n : \frac{1309}{14,09} : 92,9$$

Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang mejadi responden dalam penelitian ini di sesuaikan menjadi sebanyak 93 orang. Hal ini dilakukan untuk mempermudah dalam pengolahan data dan untuk hasil pengujian yang lebih baik.

3.3 Variabel Independen

Menurut Syofian Siregar (2013;10), Variabel bebas adalah variabel yang menjadi sebab atau merubah dan mempengaruhi variabel dependen. Pada penelitian ini variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit, dan pengendalian internal.

Variabel independen pertama yaitu sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan sistem informasi untuk mengatur serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan penjualan. Pengukuran variabel sistem informasi akuntansi menggunakan kuesioner yang terdiri dari 3 indikator yaitu sumber daya manusia, data (formulir atau catatan), dan informasi.

Variabel independen kedua adalah sistem penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2016:161-) terdapat beberapa prosedur terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu; fungsi yang relevan dari sistem penjualan kredit, Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dan dokumen sumber dan dokumen pendukung yang digunakan. variabel ini diukur menggunakan kuisisioner bersumber dari Kenan (2006:101), yang terdiri dari 3 indikator yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan praktek yang sehat

Variabel independen ketiga adalah pengendalian internal. Menurut Mulyadi (2016:129) sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di koordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keakuratan data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. Variabel ini diukur dengan menggunakan kuisisioner bersumber dari Kenan (2006:101), yang terdiri dari 5 indikator diantaranya lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

Variabel Dependen, Variabel dependen merupakan variabel terikat yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah efektivitas pengendalian piutang. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan UMKM untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional UMKM dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Skala yang digunakan adalah skala likert. Untuk penilaiannya adalah sebagai berikut :sangat tidak setuju (STS) skor 1, tidak setuju (TS) skor 2, netral (N) skor 3, setuju (S) skor 4, sangat setuju (SS) skor 5.

Berdasarkan uraian diatas, maka definisi operasional variabel penelitian dapat diuraikan pada tabel berikut ini :

Tabel 3.1
Operasional Variabel Penelitian

| Variabel Penelitian | Devinisi Konsep | Indikator | Sumber |
|----------------------------------|---|---|-----------------|
| Efektifitas Pengendalian Piutang | Suatu tindakan preventif yang dilakukan UMKM untuk menjaga keamanan | 1. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya. | (Mulyadi, 2015) |

| | | | |
|--------------------------------------|--|--|---|
| | piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional UMKM dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. | <ol style="list-style-type: none"> 2. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas UMKM. 3. Melindungi Harta dan Catatan UMKM. 4. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen. | (Siregar S, 2013) |
| Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan terkait dengan penjualan | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya manusia. 2. Data (Formulir atau Catatan). 3. Informasi. | (Daud & Windana, 2014) (Siregar S, 2013) |
| Sistem Penjualan Kredit | Beberapa hal yang terkait dengan prosedur sistem akuntansi penjualan kredit yaitu; fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit, Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dan dokumen sumber dan dokumen pendukung yang digunakan | <ol style="list-style-type: none"> 1. Struktur organisasi 2. Sistem otorisasi dan Prosedur Pencatatan 3. Praktek yang sehat | (Mulyadi, 2008) (Kasmir, 2012:101) |
| Pengendalian Internal | sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di koordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhi-nya kebijakan manajemen | <ol style="list-style-type: none"> 1. Lingkuagn pengendalian. 2. Penilaian Resiko. 3. Aktivitas Pengendalian. 4. Informasi dan Komunikasi. 5. Pemantauan. | (Mulyadi, 2017:129) (Siregar S, 2013) |

3.4 Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Sumber data pada penelitian yaitu data primer, dimana data primer merupakan data yang diperoleh oleh peneliti langsung dari responden atau sampel, sehingga tidak melalui perantara. Data primer tersebut diperoleh peneliti dengan cara observasi, survei, dan kuesioner (Jaya, 2020)

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuesioner atau angket, dimana kuesioner ini merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada responden untuk dijawab sesuai dengan apa yang di rasakan oleh responden tanpa ada pengaruh dari peneliti dan pihak manapun. (Jaya, 2020)

3.5 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Kualitas Data :

a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan derajat ketetapan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti yang bertujuan untuk mengukur tingkat valid atau tidaknya suatu instrument penelitian, valid atau tidaknya instrument penelitian dapat dilihat dari perbandingan besaran nilai r-hitung dengan r-tabel, dikatakan valid jika r-hitung lebih besar dari r-tabel ($r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$). Uji validitas dilakukan dengan menggunakan metode korelasi tunggal product moment pearson. Jika r hitung lebih besar dar r tabel maka instrumen tersebut dikatakan valid (Jaya, 2020)

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui seberapa konsistensi atau keajegan dari alat ukur penelitian. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan koefisien Cronbach Alpha dengan bantuan aplikasi SPSS. Hasil suatu pengukuran dapat dipercaya jika dalam dua kali atau lebih dari pelaksanaan pengukuran terhadap suatu subjek yang sama mempunyai hasil yang relatif sama artinya mempunyai keajegan atau konsistensi pengukuran yang baik.

Dikatakan reliable jika :

Besar *Cronbach Alpha* $\geq 0,60$ (Reliable)

Besar *Cronbach Alpha* $< 0,60$ (Tidak Reliable)

3.6 Uji Asumsi Klasik

Pemeriksaan terhadap suatu model regresi linier berganda sangat diperlukan untuk mengetahui apakah model regresi tersebut baik (cocok digunakan). Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah asumsi-asumsi yang penting telah dilanggar.

Tujuan pengujian asumsi klasik ini adalah memberikan kepastian bahwa koefisien regresi yang didapatkan telah sah (benar, dapat diterima) sehingga persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Adapun asumsi-asumsi yang harus dipenuhi dalam uji asumsi klasik adalah:

3.7.1 Normalitas

Uji Normalitas ini bertujuan untuk menguji variabel residual atau pengganggu dalam model regresi memiliki distribusi normal atau tidak (Ghozali,

2018). Model regresi yang baik yaitu model yang mempunyai distribusi variabel pengganggu yang normal atau mendekati normal. Adapun analisis grafik yang digunakan untuk menguji normalitas data dalam penelitian ini menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (KS). Caranya yaitu dengan memasukkan nilai residual pada pengujian non parametik.

Grafik histogram digunakan sebagai pembanding antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Probability plot sebagai pembanding distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dan distribusi normal. Adapun dasar pengambilan keputusan dari pengujian ini menggunakan analisis grafik yaitu :

- a. Jika di sekitar garis diagnosa data tersebar dan searah dengan garis diagonal atau dari grafik histogram menunjukkan pola yang berdistribusi normal, maka bisa dikatakan model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Sebaliknya jika data menyebar menjauh dari garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka dapat dikatakan model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji normalitas ini dapat dilihat dengan menggunakan uji statistik non-parametric *Kolmogorov-Smirnov* (KS). Jika ditemukan nilai signifikansi dari hasil KS (Sig) > 0,05, maka dapat dikatakan data berdistribusi dengan normal dan jika sebaliknya nilai (Sig) < 0,05, maka data tidak terdistribusi dengan normal.

3.7.2 Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah kejadian yang menginformasikan terjadinya hubungan antara variabel-variabel bebas dan yang terjadi adalah hubungan yang cukup erat. Sehingga informasi yang dihasilkan dari variabel variabel yang saling berhubungan (kolinier) sangat mirip dan sulit dipisahkan pengaruhnya. Menurut Imam Ghozali (2011:107-108), cara mendeteksi multikolinieritas adalah dengan melihat hasil nilai *Tolerance* dan *VIF*. Jika nilai *tolerance* $>0,1$ dan nilai *VIF* <10 maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas antar variabel.

3.7.3 Heterokedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. - Jika variance dari residual (pengganggu) satu pengamatan ke pengamatan lain sama, maka terjadi homoskedastisitas. Sebaliknya, - Jika variance dari residual (pengganggu) satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda, maka terjadi heteroskedastisitas. Model regresi yang baik harus homoskedastisitas (tidak terjadi heterokedastisitas). Adapun pengujiannya dengan melihat metode grafik scatter plot yaitu mengikuti ketentuan bahwa apabila data membentuk pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu, maka dapat disimpulkan terdapat indikasi gangguan heteroskedastisitas, akan tetapi jika data tidak membentuk pola tertentu dan titik-titik menyebar dibagian atas dan bawah angka 0 pada titik sumbu Y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi gangguan heteroskedastisitas

3.7.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah terjadi hubungan (korelasi) antara nilai periode tertentu dengan nilai gangguan sebelumnya. Jika terjadi korelasi antar periode maka dinamakan adanya problem autokorelasi. Adapun alat untuk menguji ada atau tidaknya autokorelasi adalah dengan uji Durbin – Watson (DW test) yaitu apabila nilai DW terletak diantara batas atas atau upper bound (du) dan ($4-du$), maka koefisien autokorelasi sama dengan 0, artinya tidak terjadi autokorelasi

$H_0 : r = 0$, tidak terjadi autokorelasi

$H_0 : r \neq 0$, terjadi autokorelasi

3.7.5 Regresi Linear Berganda

Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linier berganda. Analisa regresi digunakan untuk menaksir nilai variabel Y berdasarkan nilai variabel X, serta taksiran perubahan variabel Y untuk setiap satuan perubahan variabel X.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y : Efektifitas Pengendalian Piutang

X_1 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

X_2 : Sistem Penjualan Kredit

X_3 : Pengendalian Internal

a : Nilai konstanta

b_1, b_2, b_3 : Koefisien regresi (Sistem informasi akuntansi penjualan, sistem penjualan kredit, pengendalian internal)

e : Standar error

3.7 Uji Goodness of Fit

3.8.1 Uji F

Uji F statistik pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Kuncoro, 2015). Koefisien regresi diuji secara serentak dengan menggunakan tabel ANOVA untuk mengetahui apakah keserempakan tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap model. Uji ini dilakukan untuk membandingkan pada nilai signifikansi ($\alpha = 5\%$) pada tingkat derajat 5%. Kriteria pengambilan keputusan mengikuti aturan berikut :

1. Rumusan Hipotesis

$H_0: \beta_1 \neq 0$ (model regresi tidak cocok dengan data)

$H_1: \beta_1 = 0$ (model regresi cocok dengan data)

2. Taraf signifikansi (α).

3. Statistik uji.

Menentukan nilai F atau dengan menentukan nilai signifikansi (sig) dari analisis varian.

4. Kriteria penolakan

H_0 ditolak jika $F_0 = F_{hitung} > F_{tabel} = F_{(\alpha;1;n-2)}$ atau $\text{sig} < \alpha$

Penolakan H_0 menunjukkan bahwa varian variabel bebas memberikan sumbangan varian pada variabel tersebut. Dengan begitu, variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat.

3.8.2 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi dari suatu variabel independen ke variabel dependen. Adapun hasil uji koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel hasil koefisien adjusted R^2 (Jaya, 2020).

3.8.2 Pengujian Hipotesis

Dalam penelitian dilakukan pengujian dengan menggunakan uji t, yaitu pengujian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial (Jaya, 2020). Dimana pengujiannya yaitu membandingkan antara nilai t hitung dengan nilai t tabel pada taraf signifikansi 5 persen / $\alpha = 0,05$. Jika hasil menunjukkan bahwa nilai t hitung > nilai t tabel, maka H_0 atau hipotesis/dugaan awal ditolak. Artinya ada pengaruh diantara dua variabel yang diuji.

Kemudian jika hasil menunjukkan bahwa nilai t hitung < dari t tabel, maka H_0 atau hipotesis/dugaan awal diterima. Artinya tidak ada pengaruh diantara dua variabel yang diuji.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Sampel Penelitian

Dalam penelitian ini, para pemilik UMKM di Kota Jepara menjadi responden / objek penelitian. Adapun alat atau Instrumen yang digunakan adalah kuesioner yang disebar pada objek penelitian. Data disebar sebanyak 100 kuesioner

Tabel 4.1
Jumlah Kuesioner Yang Di Sebar

| No. | Keterangan | Jumlah |
|-----|-----------------------------------|---------------|
| 1 | Kuesioner yang disebar | 100 kuesioner |
| 2 | Kuesioner tidak kembali | 15 kuesioner |
| 3 | Kuesioner yang tidak dapat diolah | 3 kuesioner |
| 4 | Kuesioner yang dapat diolah | 82 kuesioner |
| | <i>Respon rate</i> | 82% |

Sumber : data primer diolah peneliti, 2023

4.2 Deskripsi Identitas Responden

Berdasarkan table 4.1 diatas menunjukkan bahwa hasil kuesioner yang telah disebar dan diisi pemilik ataupun karyawan bagian keuangan yang berjumlah 82 responden. Dari tabel tersebut dapat di uraikan tentang deskripsi responden yang terdiri dari usia, jabatan/status, jenis kelamin, lama berdirinya UMKM, dan pendidika terakhir dari responden. Berikut ini hasil deskripsi karakteristik responden disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

| Usia | Jumlah | Presentase (%) |
|---------------|--------|----------------|
| 17 - 29 tahun | 34 | 41,5 |
| 30 – 40 tahun | 30 | 36,6 |
| > 40 tahun | 18 | 21,9 |
| Total | 82 | 100 |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden yang merupakan pemilik UMKM dan karyawan bagian keuangan dengan usia terbanyak adalah terdapat pada usia 17-29 tahun yaitu sebanyak 34 orang (41,5%) sedangkan usia tersedikit adalah terdapat pada usia lebih dari 40 tahun yaitu sebanyak 18 orang (21,9%). Hal ini dapat di ketahui bahwa rata – rata tertinggi usia pemilik UMKM dan karyawan memiliki usia produktif untuk bekerja. Dimana usia produktif yaitu diantara 20 hingga 40 tahun, usia ini tergolong produktif karena jika dibawah 20 tahun masih kurang pengalaman dan jika diatas 40 tahun sudah mengalami penurunan kemampuan fisik bagi seseorang.

4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.3
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| Jenis Kelamin | Jumlah | Presentase (%) |
|---------------|--------|----------------|
| Laki-laki | 55 | 67,1 |
| Perempuan | 27 | 32,9 |
| Total | 82 | 100 |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa responden yang merupakan pemilik UMKM dan karyawan dengan jenis kelamin terbanyak adalah responden laki – laki yaitu

sebanyak 55 orang (67,1%) sedangkan responden perempuan sebanyak 27 orang (32,9%). Artinya dalam menjalankan sebuah bisnis UMKM kebanyakan dilakukan oleh seorang laki – laki. Hal ini dibuktikan dengan selisih jumlah antara jenis kelamin laki – laki dan perempuan yang begitu terlihat perbedaannya.

4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Status/Jabatan

Tabel 4.4
Deskripsi Responden Berdasarkan Status / Jabatan

| Pekerjaan / Profesi | Jumlah | Presentase (%) |
|---------------------|--------|----------------|
| <i>Owner</i> | 52 | 63,4 |
| Staff Keuangan | 30 | 36,6 |
| Total | 82 | 100% |

Sumber : Data Primer yang diolah, 2023

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa status/jabatan responden yang merupakan pemilik UMKM atau karyawan yang paling banyak adalah pemilik atau *owner* yaitu sebanyak 52 orang (63,4 %) dan sisanya sebanyak Staff Keuangan sebesar 30 orang (36,6%). Hal ini dapat diketahui bahwa rata – rata UMKM yang ada di kota Jepara laporan keuangan bisa dikerjakan sendiri oleh pemilik atau *owner* UMKM itu sendiri.

4.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdiri UMKM

Tabel 4.5
Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Berdiri Umkm

| Lama Berdiri UMKM | Jumlah | Presentase (%) |
|-------------------|--------|----------------|
| 1-10 Tahun | 25 | 30,5 |
| 11-20 Tahun | 46 | 56,1 |
| 21-30 Tahun | 11 | 13,4 |
| Total | 82 | 100 |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Dari Tabel 4.5 dapat kita ketahui bahwa UMKM responden rata – rata lama berdiri paling banyak yaitu 11-20 tahun (56,1%). Artinya beberapa UMKM tersebut yang ada di kota Jepara bukan merupakan UMKM pendatang baru/rintisan, akan tetapi memang sudah berjalan lama.

4.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.6
Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

| Pendidikan Terakhir | Jumlah | Presentase (%) |
|-----------------------|--------|----------------|
| SLTP | 0 | 0 |
| SLTA | 38 | 46,3 |
| Diploma (III/IV) | 20 | 24,4 |
| Sarjana (S1) | 24 | 29,3 |
| Pascasarjana (II/III) | 0 | 0 |
| Total | 82 | 100 |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Dari Tabel 4.6 dapat kita ketahui bahwa responden yang merupakan pemilik UMKM atau karyawan bagian keuangan, dengan rata – rata pendidikan terakhir terbanyak adalah SMA yaitu sebanyak 38 orang (46,3 %) dan rata rata Pendidikan terakhir yang merupakan lulusan perguruan tinggi Diploma dan sarjana juga menunjukkan angka yang cukup tinggi. Hal ini dapat diartikan bahwa rata – rata sumber daya manusia di UMKM kota Jepara sudah baik dibuktikan dengan banyaknya jumlah lulusan diploma dan sarjana dari sumber daya manusia yang ada di UMKM.

4.3 Deskripsi Variabel Penelitian

Deskripsi variabel penelitian merupakan pengukuran hasil nilai indeks pada setiap indikator melalui pengolahan data SPSS dengan kategori nilai indeks yang diperoleh dengan rumus :

$$\text{Nilai Indeks} = ((F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) + (F5 \times 5)) / 100$$

Keterangan :

F1 = frekuensi dari jawaban responden yang menjawab skor 1

F2 = frekuensi dari jawaban responden yang menjawab skor 2

F3 = frekuensi dari jawaban responden yang menjawab skor 3

F4 = frekuensi dari jawaban responden yang menjawab skor 4

F5 = frekuensi dari jawaban responden yang menjawab skor 5

Penelitian ini menggunakan Skala Likert 1 sampai 5 sehingga rentang skala yang diperoleh dapat dirumuskan dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Rentang Skala} = \frac{\text{Skala Tertinggi} - \text{Skala terendah}}{\text{Skala tertinggi}}$$

$$\text{Rentang Skala (RS)} = \frac{5-1}{5} = 0,8$$

Rentang skala yang didapat sebesar 0,8 sehingga kategorinya menjadi :

Tabel 4.7
Rentang Skala Likert

| | | |
|----|-------------|---------------|
| 1. | 1,00 – 1,80 | Sangat Rendah |
| 2. | 1,81 – 2,60 | Rendah |
| 3. | 2,61 – 3,40 | Cukup |
| 4. | 3,41 – 4,20 | Tinggi |
| 5. | 4,21 – 5,00 | Sangat Tinggi |

4.3.1 Statistik Deskriptif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Tabel 4.8
Nilai Indeks Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

| No. | Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | STS | TS | N | S | SS | Rata - Rata | Keterangan |
|---|---|-----|----|----|----|----|-------------|---------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 1 | UMKM tidak mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi dengan baik | 0 | 0 | 10 | 50 | 22 | 4,15 | Tinggi |
| | Penerapan sistem informasi Akuntansi akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional | 0 | 0 | 9 | 46 | 27 | 4,22 | Tinggi |
| 2 | Formulir – formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan sudah cukup memadai | 0 | 0 | 16 | 33 | 33 | 4,21 | Tinggi |
| | Dalam pemrosesan data penjualan, UMKM sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia | 0 | 0 | 16 | 34 | 32 | 4,20 | Tinggi |
| 3 | Setiap transaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapannya | 0 | 0 | 9 | 53 | 20 | 4,13 | Tinggi |
| | UMKM selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi | 0 | 0 | 13 | 39 | 30 | 4,21 | Tinggi |
| Rata - rata skor Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | | | | | | | 4.18 | Tinggi |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa : hasil

1. Pada indikator Sumber daya manusia menunjukkan nilai sebesar 4,15 dan 4,22 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden beranggapan bahwasannya dengan adanya pemahaman yang baik dari sumber daya manusia mengenai sistem informasi akuntansi penjualan, maka karyawan akan lebih professional dalam bekerja.

2. Pada Data (Forumulir atau Catatan) menunjukkan nilai sebesar 4,21 dan 4.20 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden beranggapan bahwasannya dalam proses penjualan sudah ada formulir atau format yang baik, sehingga nantinya akan mempermudah dalam proses – proses selanjutnya.
3. Pada indikator Informasi menunjukkan nilai sebesar 4,13 dan 4,21 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden beranggapan bahwasannya dalam setiap proses transaksi terjadi harus ada jurnal untuk mencatat.

4.3.2 Statistik Deskriptif Sistem Penjualan Kredit

Tabel 4.9
Nilai Indeks Variabel Sistem Penjualan Kredit

| No. | Sistem Penjualan Kredit | STS | TS | N | S | SS | Rata - Rata | Keterangan |
|-----|---|-----|----|----|----|----|-------------|------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 1 | Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh semua fungsi, seperti : fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi pengagihan, fungsi pencatatan piutang, dan fungsi akuntan lainnya. | 0 | 0 | 13 | 37 | 32 | 4,23 | Tinggi |
| | Fungsi akuntansi belum terpisah dari fungsi kas | 0 | 0 | 13 | 40 | 29 | 4,20 | Tinggi |
| 2 | Pencatatan terjadinya penjualan kredit didasarkan pada factor penjualan yang didukung oleh surat order pengiriman | 0 | 0 | 9 | 41 | 32 | 4,28 | Tinggi |
| | Pencatatan terjadinya piutang selalu dicatat oleh bagian akuntansi dalam kartu piutang | 0 | 1 | 8 | 36 | 37 | 4,33 | Tinggi |
| 3 | Surat Order Penjualan (SOP) bernomor urut dicetak dan diperiksa secara terus menerus dengan baik | 0 | 0 | 14 | 31 | 37 | 4,28 | Tinggi |
| | Penjualan bernomor urut penggunaannya | 0 | 1 | 9 | 34 | 38 | 4,33 | Tinggi |

| | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|-------------|----------------------|
| dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan | | | | | | | | |
| <i>Rata - rata skor Variabel Sistem Penjualan Kredit</i> | | | | | | | 4.27 | <i>Tinggi</i> |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.9 di atas menunjukkan bahwa :

1. Pada indikator Struktur Organisasi menunjukkan nilai sebesar 4,22 dan 4,20 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden beranggapan bahwasannya dalam transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh semua fungsi dan dari beberapa fungsi tersebut sudah terpisahkan (fungsi akuntansi dan fungsi kas).
2. Pada indikator Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan menunjukkan nilai sebesar 4,28 dan 4,33 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden dalam pencatatan penjualan di dasarkan pada faktor penjualan dan sudah cukup sesuai.
3. Pada indikator Praktek yang sehat menunjukkan nilai sebesar 4,28 dan 4,33 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden beranggapan bahwasannya surat order penjualan dilakukan berurutan dan selalu dilakukan pengecekan secara berkala.

4.3.3 Statistik Deskriptif Pengendalian Internal

Tabel 4.10
Nilai Indeks Variabel Pengendalian Internal

| No. | Pengendalian Internal | STS | TS | N | S | SS | Rata | Keterangan |
|--|---|-----|----|----|----|----|-------------|---------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | - Rata | |
| 1 | UMKM menunjukkan komitmen yang baik terhadap nilai etika | 0 | 0 | 13 | 39 | 30 | 4,21 | Tinggi |
| | UMKM membuat standar perilaku dan kebijakan yang harus dilaksanakan dan dipatuhi oleh karyawan | 0 | 0 | 11 | 50 | 21 | 4,12 | Tinggi |
| 2 | UMKM mempunyai pengendalian resiko yang mungkin terjadi pada saat pertumbuhan UMKM yang pesat dalam penjualan | 0 | 0 | 11 | 49 | 22 | 4,13 | Tinggi |
| | UMKM tidak mempersiapkan hal – hal untuk mengantisipasi resiko yang mungkin terjadi | 0 | 0 | 3 | 51 | 28 | 4,30 | Tinggi |
| 3 | UMKM menjalankan pengendalian internal sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan | 0 | 1 | 9 | 44 | 28 | 4,21 | Tinggi |
| | Pemisahan tugas sudah sesuai dengan tanggung jawabnya | 0 | 0 | 10 | 39 | 33 | 4,28 | Tinggi |
| Rata - rata skor Variabel Pengendalian Internal | | | | | | | 4.21 | Tinggi |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.10 di atas menunjukkan bahwa:

1. Pada indikator Lingkungan pengendalian menunjukkan nilai sebesar 4,21 dan 4,12 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden sebagian besar mempunyai komitmen dan nilai etika yang baik pada UMKM.
2. Pada indikator Penilaian Resiko menunjukkan nilai sebesar 4,13 dan 4,30 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden mempunyai rasa *awareness* terhadap resiko yang mungkin terjadi di masa depan.

3. Pada indikator Aktivitas pengendalian menunjukkan nilai sebesar 4,21 dan 4,28 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden sudah menjalankan tugas sesuai dengan tanggungjawab yang diberikan, serta pengendalian internal sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan.

4.3.2 Statistik Deskriptif Efektifitas Pengendalian Piutang

Tabel 4.11
Nilai Indeks Variabel Efektifitas Pengendalian Piutang

| No. | Efektifitas Pengendalian Piutang | STS | TS | N | S | SS | Rata - Rata | Keterangan |
|---|--|-----|----|---|----|----|-------------|---------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 1 | Setiap melakukan transaksi piutang selalu dicatat dalam dokumen | 0 | 4 | 7 | 51 | 20 | 4,06 | Tinggi |
| | Laporan daftar piutang dapat dipergunakan untuk penilaian prestasi kerja manajemen, khususnya dalam upaya peningkatan kinerja UMKM | 0 | 3 | 7 | 46 | 26 | 4,16 | Tinggi |
| 2 | Dengan bantuan teknologi dan perangkat komputer, pemrosesan data dapat dikerjakan dengan waktu yang cepat | 0 | 1 | 7 | 54 | 20 | 4,13 | Tinggi |
| | Penjualan kredit yang dilakukan oleh UMKM dapat meningkatkan produktivitas UMKM | 0 | 1 | 6 | 53 | 22 | 4,17 | Tinggi |
| 3 | Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang yang memiliki otorisasi pada piutang | 0 | 1 | 6 | 54 | 21 | 4,16 | Tinggi |
| | Adanya pemeriksaan yang dilakukan secara periodik atas pengendalian piutang | 0 | 1 | 6 | 54 | 21 | 4,16 | Tinggi |
| Rata - rata skor Variabel Efektifitas Pengendalian Piutang | | | | | | | 4,14 | Tinggi |

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas menunjukkan bahwa :

1. Pada indikator Menyediakan Data yang dapat dipercaya menunjukkan nilai sebesar 4,06 dan 4,16 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden selalu melakukan pencatatan ketika adanya transaksi piutang, dikarenakan hal tersebut juga menjadi salah satu penilaian kinerja karyawan.
2. Pada indikator Meningkatkan Efisiensi dan Efektifitas UMKM menunjukkan nilai sebesar 4,13 dan 4,17 yang termasuk pada tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden mampu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan kuantitas tugas yang telah ditentukan karena terbantu adanya teknologi dan perangkat komputer.
3. Pada indikator Melindungi Harta dan Catatan UMKM menunjukkan nilai sebesar 4,16 yang termasuk pada kategori tinggi. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden mempunyai rasa tanggungjawab yang tinggi terhadap catatan dan harta yang ada di UMKM. sehingga selalu di adakan pemeriksaan secara periodik terhadap pengendalian piutang.

4.4 Uji Instrumen

4.4.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan derajat ketetapan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang dilaporkan peneliti. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan metode korelasi tunggal product moment pearson. Jika r hitung lebih besar dar r tabel maka instrumen tersebut dikatakan valid (Jaya, 2020)

Tabel 4.12
Uji Validitas

| No. | Variabel | Indikator | r hitung | r tabel 5% | Keterangan |
|-----|---|-----------|----------|---------------|------------|
| 1. | Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | X1.1 | 0.317 | 0.214 | Valid |
| | | X1.2 | 0.693 | | Valid |
| | | X1.3 | 0.763 | | Valid |
| | | X1.4 | 0.796 | | Valid |
| | | X1.5 | 0.325 | | Valid |
| | | X1.6 | 0.690 | | Valid |
| 2. | Sistem Penjualan Kredit | X2.1 | 0.482 | 0.214 | Valid |
| | | X2.2 | 0.451 | | Valid |
| | | X2.3 | 0.748 | | Valid |
| | | X2.4 | 0.704 | | Valid |
| | | X2.5 | 0.709 | | Valid |
| | | X2.6 | 0.648 | | Valid |
| 3. | Pengendalian Internal | X3.1 | 0.729 | 0.214 | Valid |
| | | X3.2 | 0.625 | | Valid |
| | | X3.3 | 0.771 | | Valid |
| | | X3.4 | 0.253 | | Valid |
| | | X3.5 | 0.718 | | Valid |
| | | X3.6 | 0.624 | | Valid |
| 4. | Efektifitas Pengendalian Piutang | Y1.1 | 0.668 | 0.214 | Valid |
| | | Y1.2 | 0.694 | | Valid |
| | | Y1.3 | 0.714 | | Valid |
| | | Y1.4 | 0.685 | | Valid |
| | | Y1.5 | 0.570 | | Valid |
| | | Y1.6 | 0.610 | | Valid |

Sumber : Data hasil *Output* SPSS, Lampiran 2

Tabel 4.12 dapat diketahui bawah nilai r hitung dari masing-masing indikator menunjukkan angka lebih besar dari r tabel (0,334). Hal tersebut berarti semua item dalam indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit, Pengendalian Internal dan Efektifitas Pengendalian Piutang adalah valid.

4.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui seberapa konsistensi atau keajegan dari alat ukur penelitian. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan koefisien Cronbach Alpha dengan bantuan aplikasi SPSS. Hasil suatu pengukuran dapat dipercaya jika dalam dua kali atau lebih dari pelaksanaan pengukuran terhadap suatu subjek yang sama mempunyai hasil yang relatif sama artinya mempunyai keajegan atau konsistensi pengukuran yang baik

Tabel 4.13
Uji Reliabilitas

| No. | Variabel | Alpha Cronbach | Angka Standar Reliabel | Keterangan |
|-----|--------------------------------------|----------------|------------------------|------------|
| 1. | Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 0,664 | 0,60 | Reliable |
| 2. | Sistem Penjualan Kredit | 0,685 | 0,60 | Reliable |
| 3. | Pengendalian Internal | 0,695 | 0,60 | Reliable |
| 4. | Efektifitas Pengendalian Piutang | 0,735 | 0,60 | Reliable |

Sumber : Data hasil *Output* SPSS, Lampiran 3

Tabel 4.13 menunjukkan bahwa masing - masing variabel yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit, Pengendalian Internal dan Efektifitas Pengendalian Piutang mempunyai nilai alpha cronbach lebih dari 0,6. Maka hal tersebut dapat dikatakan bahwa semua variabel tersebut reliabel.

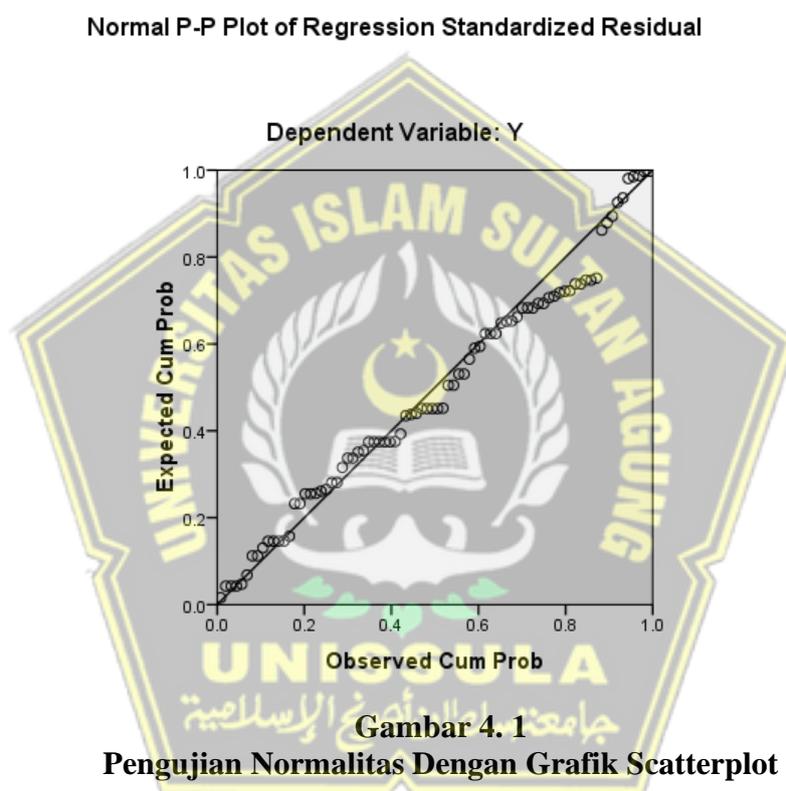
4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Normalitas

Uji asumsi klasik yang pertama yaitu uji normalitas merupakan sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah variabel untuk mengetahui apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal ataukah tidak.

Berguna untuk menentukan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau diambil dari populasi normal.. Adapun pengujiannya yaitu dengan melihat dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas dan *Kolmogorov-Smirnov*.

- 1) Jika nilai Sig > 0,05 maka data berdistribusi normal
- 2) Jika nilai Sig < 0,05 maka data tidak berdistribusi normal



Tabel 4.14
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Unstandardized Residual |
|--------------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 82 |
| Normal Parameters ^a | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | 1.14390227 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .123 |
| | Positive | .123 |
| | Negative | -.057 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.109 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .171 |

a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan Gambar 4.1 dan hasil uji Kolmogorov-Smirnov tes tersebut menunjukkan bahwa data menyebar disekitar garis dan mengikuti arah garis diagonal, sehingga dapat diartikan bahwasannya model regresi tersebut sudah memenuhi asumsi normalitas. Adapun nilai dari uji uji Kolmogorov-Smirnov test juga menunjukkan nilai lebih dari 0,05 yang berarti data terdistribusi dengan normal.

4.5.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Imam Ghozali (2011:107-108), cara mendeteksi multikolinieritas adalah dengan melihat hasil nilai *Tolerance* dan *VIF*. Jika nilai *tolerance* >0,1 dan nilai *VIF* <10 maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas antar variabel.

Tabel 4.15
Uji Multikolinearitas

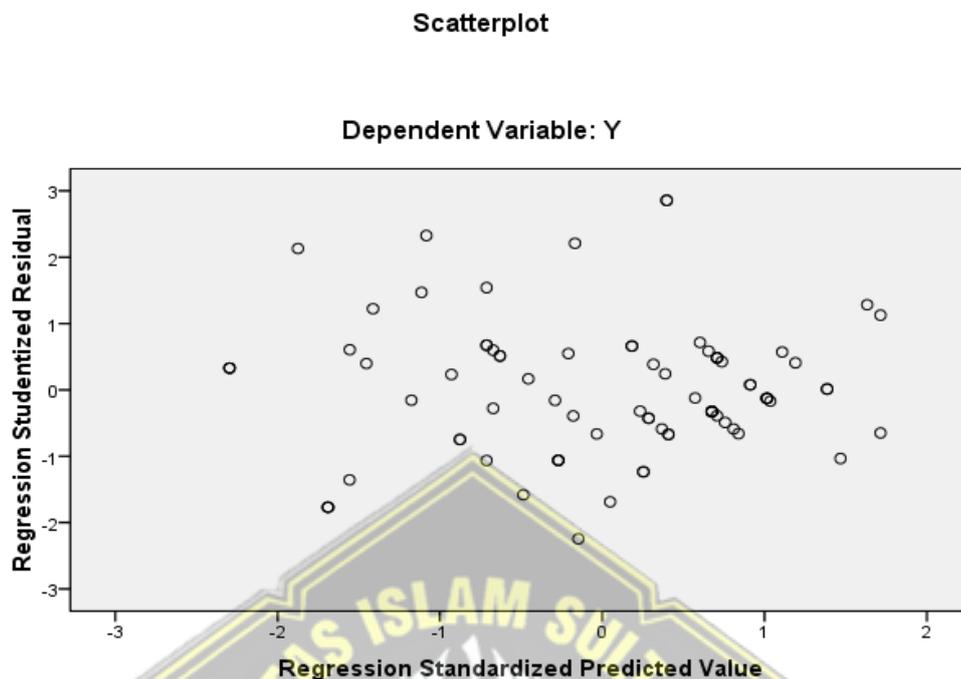
| Model | Collinerity Statistics | |
|--------------------------------------|------------------------|-------|
| | Tolerance | VIF |
| Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 0,491 | 2.036 |
| Sistem Penjualan Kredit | 0,187 | 5.343 |
| Pengendalian Internal | 0,242 | 4.129 |

Sumber : Data hasil *Output* SPSS, Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.15 semua variabel independen atau variabel bebas memiliki nilai toleransi lebih dari 0,1 dan nilai VIF kurang dari 10. Hal ini berarti bahwa multikolinearitas tidak terjadi dalam model regresi dalam penelitian ini.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas

Pada uji heterokedastisitas pengujiannya dengan melihat metode grafik scatter plot yaitu mengikuti ketentuan bahwa apabila data membentuk pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu. Maka dapat disimpulkan terdapat indikasi gangguan heteroskedastisitas



Gambar 4.2
Pengujian Heteroskedastisitas Dengan Grafik *Scatterplot*

Berdasarkan pengamatan Gambar 4.2 tersebut dapat diketahui bahwa pada grafik tidak membentuk pola khusus, dan titik-titik yang menyebar secara acak. Sehingga dapat dikatakan bahwa model tidak mengalami heteroskedastisitas.

4.6 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit, Pengendalian Internal) terhadap variabel dependen (Efektifitas Pengendalian Piutang). Adapun hasil analisis regresi regresi linear berganda yang berdasarkan output SPSS disajikan dalam tabel 4.16, sebagai berikut :

Tabel 4.16
Uji Regresi Linear Berganda

| Keterangan | Unstandardized Coefficients | | Sig |
|--------------------------------------|-----------------------------|------------|-------|
| | B | Std. Error | |
| Konstanta | 0.504 | 1.506 | 0.739 |
| Sistem Informasi Akuntansi Penjualan | 0.186 | 0.075 | 0.015 |
| Sistem Penjualan Kredit | 0.537 | 0.114 | 0.000 |
| Pengendalian Internal | 0.233 | 0.109 | 0.036 |

Sumber : Data hasil *Output* SPSS, Lampiran 5

Berdasarkan tabel 4.16 diatas, maka persamaan regresinya adalah sebagai berikut :

$$Y = 0,504 + 0,186 X_1 + 0,537 X_2 + 0,233 X_3 + e$$

Dari model tersebut dapat dikatakan bahwa semua variabel independent yang meliputi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal mempunyai pengaruh parsial dan signifikan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang. Hal tersebut karena semua nilai signifikan lebih dari 0,05.

- Y : Efektifitas Pengendalian Piutang
X1 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
X2 : Sistem Penjualan Kredit
X3 : Pengendalian Internal
a : Nilai konstanta
e : Standart error

Dari hasil persamaan regresi linear berganda tersebut dapat memberikan pengertian bahwa :

- a. Nilai konstanta diperoleh sebesar 0.504. Ini artinya bahwa konstanta dianggap nol. Hal ini berarti jika variabel independen (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal) dianggap tetap maka efektifitas pengendalian piutang juga tetap.
- b. Nilai koefisien regresi pada variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1) sebesar 0.186 dalam hal ini dapat diartikan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel efektifitas pengendalian piutang. Sehingga semakin baik Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UMKM maka akan meningkatkan efektifitas pengendalian piutang.
- c. Nilai koefisien regresi pada variabel Sistem penjualan kredit (X2) sebesar 0,537 dalam hal ini dapat diartikan bahwa Sistem penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel efektifitas pengendalian piutang. Sehingga semakin baik Sistem penjualan kredit pada UMKM maka akan meningkatkan efektifitas pengendalian piutang.
- d. Nilai koefisien regresi pada variabel Pengendalian internal (X3) sebesar 0,233 dalam hal ini dapat diartikan bahwa Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel efektifitas pengendalian piutang. Sehingga semakin baik sistem Pengendalian internal pada UMKM maka akan meningkatkan efektifitas pengendalian piutang.

Dari model tersebut dapat dikatakan bahwa semua variabel independent yang meliputi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal mempunyai nilai signifikan lebih dari 0,05. Sehingga dapat

dikatakan bahwa semua variabel mempunyai pengaruh parsial dan signifikan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang.

4.7 Uji Goodness Of Fit

. Uji F bertujuan untuk menguji suatu model apakah pada model tersebut dikatakan layak atau tidak. Uji ini memiliki tujuan menguji apakah ada pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Tabel 4.17
Tabel Anova

| Model | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| Regression | 416.950 | 3 | 138.983 | 102.281 | .000 ^a |
| Residual | 105.990 | 78 | 1.359 | | |
| Total | 522.939 | 81 | | | |

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variabel: Y

Selanjutnya, berdasarkan Tabel 4.17 pada model regresi menghasilkan nilai *F test* sebesar 102.281 dan nilai *F* tabel 3.96. Sehingga $102.281 > 3.96$ dan *p-value* $0,000 < 0,05$. Artinya dapat dijelaskan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal bersama sama dengan baik mempengaruhi terhadap variabel Efektifitas Pengendalian Piutang.

4.8 Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan sebuah nilai yang menggambarkan besarnya kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen

Tabel 4.18

Uji Koefisien Determinasi

| F test | p-value | Adj R ² | Keterangan |
|---------|---------|--------------------|------------|
| 102.281 | 0,000 | 0,790 | Model Fit |

Sumber : Data hasil *Output* SPSS, Lampiran 5

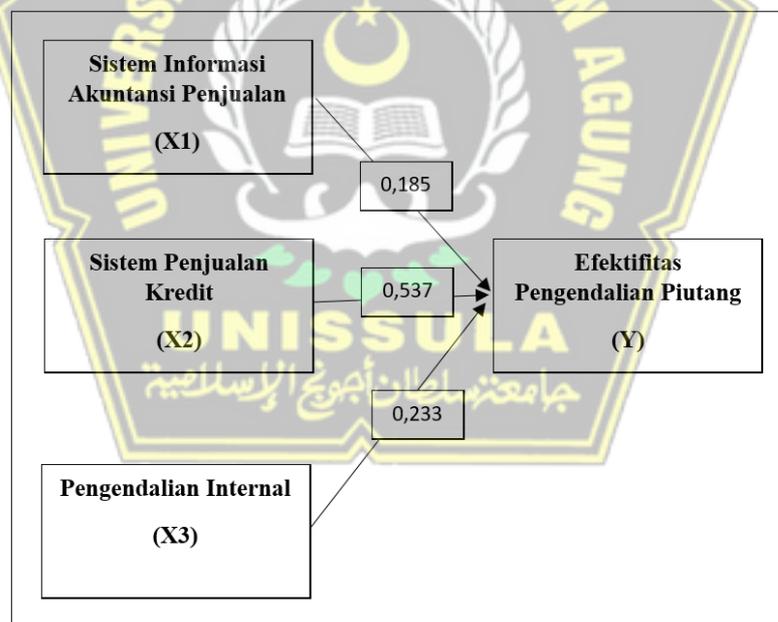
1. Berdasarkan Tabel 4.18, nilai Adjust R² yaitu sebesar 0,790 atau sebesar 79,0%. Hal ini berarti bahwa variabel dependen yang merupakan Efektifitas Pengendalian Piutang dapat dijelaskan dengan baik oleh variabel independen yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit, Dan Pengendalian Internal. Adapun besar nilai kontribusi dari variabel independen terhadap dependen yaitu sebesar 79,0% sisanya yaitu sebesar 21,0% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

4.9 Pengujian Hipotesis

Uji t bertujuan untuk menguji hubungan secara parsial dan mengukur tingkat signifikansi antara variabel independent dan variabel dependen.

- 1) Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang. Berdasarkan Tabel 4.16 diperoleh tingkat signifikansi adalah 0.015 dan nilai koefisien regresi bernilai positif sebesar 0.186. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang.

- 2) Pengaruh Sistem Penjualan Kredit terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang, berdasarkan Tabel 4.16 diperoleh tingkat signifikansi adalah 0.000 dan nilai koefisien regresi bernilai positif sebesar 0.537. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Sistem Penjualan Kredit berpengaruh positif dan signifikan Efektifitas Pengendalian Piutang
- 3) Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang, berdasarkan Tabel 4.16 diperoleh tingkat signifikansi adalah 0.036 dan nilai koefisien regresi bernilai positif sebesar 0.233. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan Efektifitas Pengendalian Piutang



Gambar 4.3
Nilai Koefisien Regresi

Berdasarkan Gambar 4.3 dapat diketahui bahwa dari ketiga hipotesis dalam model regresi pada penelitian ini berpengaruh positif signifikan terhadap masing-

masing variabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua hipotesis tersebut diterima.

4.10 Pembahasan

4.10.1 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan mempunyai pengaruh dalam hal meningkatkan Efektifitas Pengendalian Piutang. Pada dasarnya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan terkait dengan penjualan. Hasil uji hipotesis pada penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Awaludin, 2020) dan (Cahyo et al., 2021) yang menjelaskan bahwasannya Efektifitas Pengendalian Piutang dapat ditingkatkan melalui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

4.10.2 Pengaruh Sistem Penjualan Kredit terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa Sistem Penjualan Kredit mempunyai pengaruh dalam menunjang Efektifitas Pengendalian Piutang. Pada dasarnya Sistem Penjualan Kredit merupakan Beberapa hal yang terkait dengan prosedur sistem akuntansi penjualan kredit yaitu; fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit, Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, dan dokumen sumber dan dokumen pendukung yang digunakan. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Karmana, 2017), (Muflikhah et al.,

2018), dan (Nisa & Suherman, 2020) yang menjelaskan bahwasannya Efektifitas Pengendalian Piutang dapat ditingkatkan melalui Sistem Penjualan Kredit yang baik.

4.10.3 Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan uraian tersebut dapat kita ketahui bahwa Pengendalian Internal mempunyai pengaruh dalam menunjang Efektifitas Pengendalian Piutang. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di koordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhi-nya kebijakan manajemen. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Susseno, 2012) dan (Agustini & Sulisty, 2017) yang menjelaskan bahwasannya Efektifitas Pengendalian Piutang dapat ditingkatkan melalui Pengendalian Internal.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terbukti berpengaruh terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang di UMKM di kota Jepara. Efektifitas Pengendalian Piutang dari UMKM di kota Jepara dapat meningkat yang dikarenakan sistem informasi yang cukup memadai dan sangat membantu dalam hal pekerjaan UMKM dan sekaligus pengambilan keputusan. Dengan sumber daya manusia yang ada sekaligus informasi dan data berupa formulir atau catatan yang lengkap menjadikan penunjang bagi efektifitas pengendalian piutang di UMKM yang ada di kota Jepara.
2. Sistem Penjualan Kredit terbukti berpengaruh terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang di UMKM di kota Jepara. Pada bab pembahasan dapat diketahui jika Efektifitas Pengendalian Piutang dari UMKM di kota Jepara dapat ditunjang melalui Sistem Penjualan Kredit yang dikarenakan terbentuknya prosedur atau tahapan – tahapan yang baik dari sistem penjualan kredit yang ada di UMKM. Dari struktur organisasi, praktek yang sehat dan sistem otorisasi serta prosedur pencatatan yang merupakan indikator dari variabel sistem penjualan kredit menunjukkan nilai yang tinggi.
3. Pengendalian Internal terbukti berpengaruh terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang dari UMKM di kota Jepara. Dengan adanya pengelolaan internal yang

baik dari UMKM ternyata mampu meningkatkan efektifitas pengendalian piutang. Karena dalam pengendalian internal mencakup persiapan dalam menghadapi resiko yang mungkin akan terjadi dan selalu dilakukan pengawasan/pemantauan dalam aktifitas sehari – hari.

5.2 Implikasi Manajerial

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh UMKM di kota Jepara untuk menciptakan strategi – strategi dalam upaya meningkatkan Efektifitas Pengendalian Piutang. Berikut ini merupakan implikasi manajerial yang dapat diterapkan oleh UMKM :

1. Berkaitan dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, hasil statistik deskriptif menunjukkan total dengan hasil rata – rata penilaian yaitu Cukup yang berarti hal ini dari UMKM di kota Jepara sudah mempunyai ciri – ciri atau indikator yang cukup baik. Akan tetapi diantara ketiga indikator tersebut nilai informasi mempunyai nilai rata – rata terendah diantara indikator lainnya. Untuk itu perlu adanya evaluasi dalam hal proses transaksi terjadi, harus ada jurnal untuk mencatat dan harus dilakukan dengan sebaik mungkin.
2. Pada hasil statistik deskriptif variabel Sistem Penjualan Kredit menunjukkan rata – rata total penilaian yaitu tinggi yang berarti pada hal ini UMKM di kota Jepara mempunyai Pengendalian Internal yang baik. Akan tetapi diantara indikator yang ada, indikator sistem otorisasi dan prosedur pencatatan mempunyai rata – rata terendah. Hal tersebut dapat diketahui bahwa responden dalam pencatatan penjualan di dasarkan pada faktor penjualan dan sudah cukup

sesuai. Untuk kedepan UMKM harus bisa lebih ditingkatkan dalam hal pencatatan piutang atau kredit.

3. Berkaitan dengan Pengendalian Internal, hasil statistik deskriptif menunjukkan total dengan hasil rata – rata penilaian yaitu tinggi yang berarti hal ini UMKM di kota Jepara pengendalian internal yang baik. Akan tetapi diantara ketiga indikator tersebut nilai indikator lingkungan pengendalian mempunyai nilai rata – rata terendah diantara indikator lainnya. Saran untuk UMKM kedepannya bisa melakukan kiat – kiat supaya karyawan mempunyai komitmen dan nilai etika yang cukup baik pada UMKM.
4. Berkaitan dengan Efektifitas Pengendalian Piutang, berdasarkan hasil statistik deskriptif menunjukkan total dengan rata – rata hasil penilaian yaitu tinggi yang berarti hal ini UMKM di kota Jepara sudah baik dalam menjaga efektifitas penganadalian piutang sehingga tidak terjadi piutang yang tak terbayarkan atau *overdue*. Untuk itu saran yang dapat diberikan yaitu UMKM di kota Jepara supaya lebih meningkatkan lagi kinerjanya sehingga dapat tercapai efektifitas pengendalian piutang yang baik, efektif dan efisien.

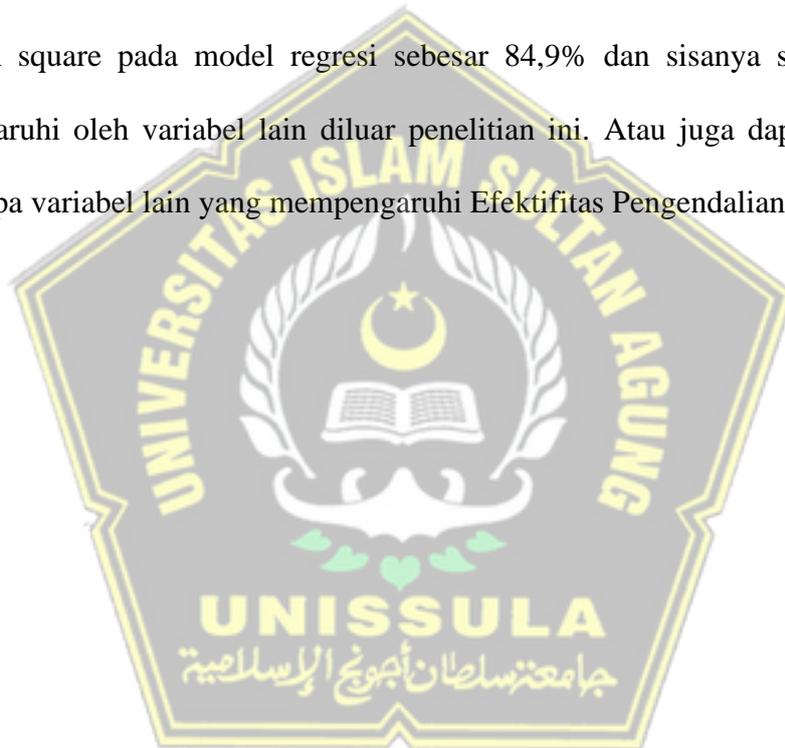
5.3 Keterbatasan Penelitian

Variabel dalam penelitian ini hanya 4 macam variabel saja yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Penjualan Kredit, Pengendalian Internal, dan Efektifitas Pengendalian Piutang. Sehingga kurang memenuhi pada kondisi sesungguhnya yang mungkin ada lebih banyak faktor yang mempengaruhi pada Efektifitas Pengendalian Piutang. Keterbatasan lainnya yaitu kesulitan dalam menghadapi responden ketika ragu dalam pengisian data keusioner. Sehingga

menyebabkan pada beberapa kuesioner yang tidak dapat diolah dan beberapa kuesioner tidak kembali kepada peneliti.

5.4 Agenda Peneliti Mendatang

Pada penelitian mendatang disarankan agar menambah jumlah reponden dengan tujuan agar hasil penelitian lebih bervariasi atau dapat menambah beberapa variabel lain yang mempengaruhi Pengendalian Internal, mengingat bahwa bahwa nilai R square pada model regresi sebesar 84,9% dan sisanya sebesar 15,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini. Atau juga dapat menambah beberapa variabel lain yang mempengaruhi Efektifitas Pengendalian Piutang



DAFTAR PUSTAKA

- Anita S. Hollander, Eric L. Denna, J. Owen Cherrington, 2000, *Accounting, Information Technology, And Business solution*, International Editions 2000, The MacGraw-Hill Companies, Inc., Singapore
- Arens dan Loebbecke. (2017). *Auditing*. Jakarta. Salemba.
- Astuti, Tri. 2008. Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Individu. Malang: Universitas Brawijaya Malang.
- Awaludin, A. (2020). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi*.
- Romney, M & Steinbart (2016). *Accounting Information Systems*. www.ebook3000.com
- Brealey, Richard A., Stewart C. Myers dan Alan J. Marcus. 2008. Dasar-dasar Manajemen Keuangan UMKM, Jilid Kedua, Edisi Kelima. Erlangga: Jakarta
- Cahyo, H., Tri Astuti KN, H., & Khairani Lubis, F. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Barokah Adi Sejahtera Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JRAM)*, 8, 9–17.
- Gani, A. G. (2021). Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT XYZ. *Jurnal Mitra Manajemen*, 12(1), 99–112.
- Hammersley, M., 2005, *The Dillema of Qualitative Methode: Herbert Blumer and The Cicago Tradition*. The Tailor & Francis e-Library.
- Jaya, H. (2018). (Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia). *Measurement*, 12(2), 33–48.
- Karmana, D. (2017). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PP Kertas Padalarang (Persero). *Bisnis Dan Iptek*, 10(2), 125–138.
- Karuru, P. (2020). Pentingnya Kajian Pustaka Dalam Penelitian. *Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 2(1), 19. <http://journals.ukitoraja.ac.id/index.php/jkip/article/view/149>

- Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, 2000, *Accounting Information Systems, 8th edition*, Prentice-Hall, New Jersey
- Muflikhah, I., Dunakhir, S., & Anwar, S. (2018). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills. *Economic and Business*.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Nisa, C., & Suherman, A. (2020). *Pengaruh Sstem Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang Pada PT SINAR SOSRO Kantor Penjualan (KP) SUKABUMI*.
- O'Brien, J. A. and Marakas, G M. 2011. *Management Information Systems, 10th Edition*. McGraw-Hill/ Irwin, New York.
- O'Brien, J. A., 2005, *Pengantar Sistem Informasi: Perspektif Bisnis dan Manajerial*, Jakarta : Penerbit Salemba.
- Qalbi S, S. N., Yusuf Saleh, M., & Setiawan, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada UMKM di Kota Jeparatama Sentosa Mas. *Economic Bosowa Journal*, 6(005), 75–88.
- Rendal J Elder, dkk, 2011, *Jasa Audit Dan Assurance*. Salemba Empat, Jakarta.
- Rose Hightower, 2009, *Internal Controls Policies and Procedures*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey
- Sari, E. P., As'ad, M., & Sulaeman, E. (2022). Analisis Strategi Pt. Pos Indonesia (Persero) Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Kantor Pos Sukapura Kec. Cilincing Jakarta Utara). In *Jurnal Administrasi Bisnis* (Vol. 208, Issue 2).
- Sekaran, U. 2011. *Metode Penelitian untuk Bisnis* (Edisi 4), Indonesian Translation Copyright, Salemba Empat
- Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v4i2.179>