

# **PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN KETEPATAN PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Studi Pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol)**

**Herni Pujiati**

Universitas MH Thamrin, Indonesia

Corresponding Authors: [herniaries@gmail.com](mailto:herniaries@gmail.com)

**Abstract** - *The purpose of this research is to find out the influence of accounting information system and payment punctuality of account receivable to the sales internal control at Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. The method of research is qualitative method. The sample collection technique is conducted by performing non- probability sampling and saturated sampling technique approach. The primary data is obtained by distributing questionnaires. This research uses several test which are partial test (t-test) and multiple linear regression. Accounting information system (X1) has a positive and significant effect on internal sales at the Bharakerta Inkoppol Business Division. Implementing this by increasing the application of accounting information systems will improve internal sales control in the Bharakerta Inkoppol Business Division. The results of the accurate payment of receivables (X2) have a positive and significant impact on sales internal control (Y) in the Bharakerta Inkoppol Business Division. This means that the better application of payment accuracy will improve the internal sales control of the Bharakerta Inkoppol Business Division. Accounting information system (X1) and the results of the accuracy of payment of accounts receivable (X2) have a positive and significant effect on internal sales control (Y) at the Bharakerta Inkoppol Business Division. This indicates that the accounting information system and the accuracy of payment of accounts receivable are components in creating good and clean internal control*

**Keywords:** *Accounting Information System, Payment Punctuality, Account Receivable, Sales, Internal Control.*

## **1. PENDAHULUAN**

Sejalan dengan konsep era globalisasi dan berkembangnya perekonomian indonesia dalam bidang usaha, maka sebagai konsekuensinya makin banyak masalah yang akan dihadapi oleh suatu perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif dan kompleks, sehingga keadaan ini menuntut para pemimpin atau manajemen perusahaan untuk dapat mengelola kegiatan perusahaannya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, manajemen berkewajiban untuk dapat mengelola perusahaannya dengan sebaik- baiknya. Manajemen dituntut untuk terus mengembangkan

strategi untuk bersaing dalam kanca dunia perbisnisan terutama di Indonesia. Sebagai pelaku bisnis seorang manajer harus bisa mengembangkan sistem pengendaliannya untuk bisa mencapai tujuan perusahaan itu sendiri agar bisa bersaing. Namun untuk mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan (Jurnal Akuntansi dan Bisnis). Penjualan adalah unsur yang saling berkaitan dan terhubung satu sama lain yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan. Penjualan merupakan kegiatan yang terjadi diperusahaan yang menghasilkan laba bagi perusahaan. Perusahaan yang dapat menjalankan kegiatan usahanya dengan baik maka perusahaan tersebut telah menjalankan pengendalian internal perusahaan sebagaimana mestinya.

Theodorus (2013) menyatakan pengendalian internal merupakan suatu proses, kebijakan, dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku. Dalam Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP) SA Seksi 39 “pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh manajemen yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.” (IAI, 2012). Pada dasarnya setiap manajer atau pelaku bisnis “yang baik” dari masa ke masa pasti memiliki kesadaran akan pentingnya pengendalian internal, yang merupakan suatu kegiatan, proses, kebijakan, dan prosedur yang saling berkaitan dan berhubungan yang dilakukan secara rutin oleh perusahaan yang ditetapkan oleh manajemen untuk memastikan sejalan dengan tujuan bisnis yang akan dituju perusahaan dan siap menghadapi peluang dan tantangan di luar institusi maupun di waktu mendatang.

Menurut Agoes (2012) ada lima komponen yang saling berkaitan agar terciptanya sistem pengendalian internal yang baik yaitu Lingkungan Pengendalian (Control Environment), Penaksiran Resiko (Risk Assesment), Aktivitas Pengendalian (Control Activities), Informasi dan Komunikasi (Information and Communication), Pemantauan (Monitoring). Agar terciptanya suatu sistem pengendalian internal yang baik pada perusahaan perlu diperhatikannya lima komponen diatas. Bilamana komponen-komponen dari pengendalian internal berjalan dengan baik maka pengendalian yang terjadi diperusahaan tersebut akan berjalan efektif dan efisien.

Fenomena yang terjadi mengenai pengendalian internal penjualan pada saat ini yaitu banyak perusahaan yang mengalami kerugian terkait masalah pengelolaan dari perusahaan dikarenakan adanya kelalaian aktivitas pengendalian dan manajemen perusahaan yang kurang kompeten pada perusahaan, sehingga aktivitas pengendalian tidak beroperasi dengan baik dan sebagaimana mestinya. Seperti, kasus yang terjadi pada perusahaan PT Auto Daya Keisindo pada tahun 2015, perusahaan mengalami kerugian yang sangat besar dikarenakan adanya kecurangan dari pihak sales yang memalsukan PO atau SPK yang mengakibatkan pengendalian internal penjualan tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan. Kasus serupa juga terjadi pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk Malang, merupakan perusahaan pada bidang penjualan secara tunai dan kredit. Pada tahun 2015 perusahaan mempunyai beberapa permasalahan yang ada, salahsatunya tidak terdapatnya informasi surat pemberitahuan dari debitur, dan fungsi-fungsi yang ada didalam perusahaan tidak berjalan sebagaimana mestinya, sehingga

perusahaan mengalami kerugian dan terancam bangkrut. Dari kasus-kasus tersebut, merupakan salah satu gambaran bahwa seorang manajer harus bisa menyesuaikan dan melakukan pengawasan dengan baik agar bisnis yang dipegangnya bisa dapat berdiri dalam persaingan yang semakin keras. Dalam hal ini apabila kegiatan pengawasan dan pemantauan tidak berjalan dengan baik, perusahaan tersebut bisa tereleminasi dari kancah persaingan dan rentan mengalami kerugian. Agar bisa bertahan manajemen perlu menetapkan sistem pengendalian internal yang tepat demi perusahaannya.

Menurut Susanto (2013) dalam kondisi yang penuh dengan persaingan seperti saat ini maka semakin banyak lagi informasi (informasi akuntansi dan non akuntansi) harus dihasilkan oleh Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dan sistem informasi lainnya. Informasi akuntansi yang dihasilkan saat ini tidak hanya sekedar laporan laba/rugi seperti yang dihasilkan selama era agraris dan industri. Semua informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi saat ini juga harus mendukung peningkatan produktivitas, efisiensi dan pengendalian yang merupakan hal penting dalam menghadapi persaingan. Agar efektivitas pengendalian internal penjualan dapat berjalan dengan baik maka dibutuhkan suatu sistem dari sebuah informasi yang merupakan bagian dari komponen pengendalian internal yang dibutuhkan oleh manajemen perusahaan. Sistem informasi akuntansi berguna untuk mendukung aktifitas sehari-hari perusahaan, mendukung proses pengambilan keputusan, dan membantu memenuhi tanggungjawab pengelolaan perusahaan. (Susanto dalam Marzuki, 2012:2).

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengendalian Internal**

Menurut Theodorus (2013) pengendalian internal adalah proses, kebijakan, dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku. Menurut Romney dan Steinbart (2014) pengendalian internal (Internal control) ialah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian internal telah dicapai. Pengendalian internal merupakan sebuah proses karena menyebar keseluruh aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral aktivitas manajemen. Pengendalian internal memberikan jaminan memadai dan menyeluruh yang sulit dicapai dan terlalu mahal.

Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengelolaan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan. Tujuan pengendalian intern menurut James Hall dalam Fitria (2009):

1. Menjaga keamanan harta milik perusahaan.
2. Memeriksa ketelitian dan kebenaran informasi akuntansi.
3. Meningkatkan efisiensi operasional perusahaan

### **Komponen Pengendalian Internal**

Menurut Krismiaji (2015) komponen pengendalian internal menurut COSO (Committe of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) terdiri dari:

1. Lingkungan pengendalian, tulang punggung sebuah perusahaan adalah karyawan-karyawan meliputi atribut individu, seperti integritas, nilai etika, dan kompetensi, dan lingkungan tempat karyawan tersebut bekerja.
2. Aktivitas pengendalian, perusahaan harus dapat menetapkan prosedur dan kebijakan pengendalian dan melaksanakannya, sehingga bisa membantu dan menjamin bahwa manajemen dapat menetapkan tindakan yang diperlukan untuk menghadapi ancaman yang muncul, sehingga tujuan organisasi bisa dicapai secara efektif.
3. Pengukuran risiko, organisasi harus menyadari dan waspada terhadap berbagai risiko yang dihadapinya. Oleh karena itu, perusahaan harus menetapkan serangkaian tujuan, yang terintegrasi dengan kegiatan penjualan, produksi, pemasaran, keuangan dan kegiatan lainnya sehingga organisasi dapat beroperasi sebagaimana mestinya. Organisasi harus pula menetapkan mekanisme untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola resiko-resiko terkait.
4. Informasi dan Komunikasi, sistem informasi dan komunikasi mengitari kegiatan pengawasan. Sistem tersebut memungkinkan karyawan organisasi memperoleh dan menukar informasi yang

### **Sistem Informasi**

Menurut Jogiyanto (2009) sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu. Menurut Mulyadi (2008) sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Informasi dapat diartikan sebagai data yang telah diolah dan berguna bagi penggunaannya. Menurut Jogiyanto (2009) menyatakan informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya. Suatu informasi dikatakan bernilai bila manfaatnya lebih efektif dibandingkan dengan biaya untuk mendapatkannya. Sedangkan kualitas dari informasi tergantung dari tiga hal yaitu informasi harus akurat, tepat pada waktunya dan relevan

### **Elemen Sistem Informasi**

Jogiyanto (2009) menyatakan aAda beberapa elemen yang membentuk sebuah sistem informasi, yaitu: tujuan, masukan, proses, keluaran, batas, mekanisme pengendalian dan umpan balik serta lingkungan. Berikut penjelasan mengenai elmen-elemen yang membentuk sebuah sistem informasi:

1. Tujuan  
Setiap sistem memiliki tujuan, entah hanya satu atau mungkin banyak. Tujuan inilah yang menjadi pemotivasi yang mengarahkan sistem. Tanpa tujuan, sistem menjadi tak terarah dan tak terkendali. Tentu saja, tujuan antara satu sistem dengan sistem yang lain berbeda.
2. Masukan  
Masukan sistem informasi adalah segala sesuatu yang masuk ke dalam sistem dan selanjutnya menjadi bahan yang diproses, masukan dapat berupa hal-hal yang berwujud (tamoak secara fisik) maupun yang tidak tampak. Contoh masukan yang berwujud adalah bahan mentah, sedangkan vontoh yang tidak berwujud adalah informasi (misalnya permintaan jasa pelanggan).

3. Proses  
Proses merupakan bagian yang melakukan perubahan atau transformasi dari masukan menjadi keluaran yang berguna dan lebih bernilai, misalnya berupa informasi dan produk, tetapi bisa juga berupa hal yang tidak berguna, misalnya saja sisa pembuangan atau limbah. Pada ,Pabrik kimia, proses dapat berupa bahan mentah. Pada rumah sakit proses dapat berupa aktivitas pembedahan pasien.
4. Keluaran  
Keluaran (output) merupakan hasil dari pemrosesan. Pada sistem informasi, keluaran bisa berupa suatu informasi, saran, cetakan laporan, dan sebagainya.
5. Batas  
Batas (boundary) sistem adalah pemisah antara sistem dan daerah diluar sistem (lingkungan). Batas sistem menentukan konfigurasi, ruang lingkup atau kemampuan sistem. Sebagai contoh, tim bola basket mempunyai aturan permainan dan keterbatasan kemampuan pemain. Pertumbuhan sebuah toko eceran dipengaruhi oleh pembelian pelanggan, gerakan pesaing dan keterbatasan dana dari bank. Tentu saja batas sebuah sistem dapat dikurangi atau dimodifikasi sehingga sehingga akan mengubah perilaku sistem. Sebagai contoh, dengan menjual saham ke publik, sebuah perusahaan dapat mengurangi keterbatasan dana.
6. Mekanisme Pengendalian dan Umpan Balik  
Mekanisme Pengendalian (control mechanism) diwujudkan dengan menggunakan umpan balik (feedback), yang mencuplik keluaran. Umpan balik ini digunakan untuk mengendalikan baik masukan maupun proses. Tujuannya adalah untuk mengatur agar sistem informasi berjalan sesuai dengan tujuan.
7. Lingkungan  
Lingkungan adalah segala sesuatu yang berada diluar sistem. Lingkungan bisa berpengaruh terhadap operasi sitem dalam arti bisa merugikan atau menguntungkan sistem itu sendiri. Lingkungan yang merugikan tentu saja harus ditahan dan dikendalikan supaya tidak mengganggu kelangsungan operasi sitem, sedangkan yang menguntungkan tetap harus terus dijaga, karena akan memacu terhadap kelangsungan hidup sistem.

### **Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Hartono yang dikutip oleh Tresna (2010) sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi yang merubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Sistem informasi akuntansi dirancang oleh perusahaan guna memproses dan menyimpan data transaksi sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat waktu, akurat dan dapat dipercaya. Menurut Hartono (2005), sistem informasi akuntansi mempunyai 3 tujuan utama, antara lain:

1. Untuk mendukung operasi-operasi sehari-hari. Perusahaan melakukan sejumlah peristiwa bisnis yang disebut transaksi. Transaksi ini menunjukkan pertukaran yang bernilai ekonomis. Transaksi diproses oleh media sistem pemrosesan transaksi (Transaction processing system/TPS) yang merupakan subsistem dari sistem informasi akuntansi. Setiap TPS melakukan tahap-tahap tertentu sesuai desain sistem. Dengan adanya sistem informasi akuntansi diharapkan dapat melancarkan operasi yang dijalankan oleh perusahaan.

2. Mendukung pengambilan keputusan manajemen. Keputusan dibuat untuk merencanakan dan mengendalikan jalannya perusahaan. Hal ini berkaitan dengan pemrosesan informasi, melalui transaksi yang diproses. Sistem informasi akuntansi umumnya menyediakan informasi yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan.

3. Untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban

Menurut Romney dan Steinbart (2006), tiga fungsi penting sistem informasi akuntansi dalam suatu organisasi terdiri dari:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh organisasi, sumber daya yang dipengaruhi oleh aktivitas tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut. Hal itu dilakukan agar pihak manajemen, para pegawai, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang hal-hal yang telah terjadi.
2. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan.
3. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga aset-aset organisasi, termasuk data informasi, untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia saat dibutuhkan, akurat dan andal.

Bodnar and William (2000) dalam Tresna (2010) mengungkapkan bahwa unsur-unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari:

1. Sumber Daya Manusia dan Alat

Sistem informasi akuntansi membutuhkan sumber daya untuk dapat berfungsi. Sumber daya dapat diklasifikasikan sebagai alat, data, bahan pendukung, sumber daya manusia dan dana. Sistem informasi akuntansi pada umumnya diberi nama menurut sumber daya yang digunakan. Suatu sistem informasi akuntansi yang didominasi oleh sumber daya manusia dinamai sistem informasi akuntansi manual. Jika suatu sistem informasi akuntansi melibatkan pengguna komputer dan perlengkapan-perengkapannya dinamai sistem informasi akuntansi dengan komputer (Computer based accounting information system). Manusia merupakan sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan dan mengendalikan jalannya sistem. Unsur sistem informasi akuntansi juga berperan dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi/ perhitungan kerapihan bentuk informasi.

2. Data (catatan-catatan dan formulir-formulir)

Berbagai data dimasukkan dan diproses selama tahap masukan. Data ini dapat disamakan dengan data penjualan. Dan dihasilkan catatan-catatan berupa jurnal, buku besar dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tulis dari transaksi, contohnya: faktur penjualan, dan *delivery order*. Formulir merupakan unsur pokok yang digunakan untuk mencatat semua transaksi yang terjadi. Formulir sering disebut dengan dokumen. Karena dengan formulir peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) dalam secarik kertas. Dalam catatan, jurnal merupakan catatan akuntansi yang pertama digunakan untuk mencatat, mengklasifikasi dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Buku besar terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang sebelumnya telah dimasukkan kedalam jurnal.



### 3. Informasi dan laporan

Informasi tersaji selama tahap keluaran. Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah laporan keuangan dan laporan manajemen. Laporan dihasilkan untuk kepentingan para pengguna (User) yang berlainan, semuanya tergantung dari laporan apa yang dibutuhkan para pengguna tersebut. Maka diharapkan laporan tersebut dapat memberikan gambaran yang menandai bagi pihak yang menggunakan terutama di dalam pengambilan keputusan.

### **Piutang**

Menurut Akbar (2004) piutang merupakan semua hak dan klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat dari kejadian pada masa lalu Menurut Mulyadi (2001:210) penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Setiap perusahaan pasti memiliki piutang walupun demikian, jumlah dan bentuk pengendaliannya belum tentu sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Piutang biasanya timbul karena akibat dari transaksi penjualan secara kredit. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, transaksi atau penjualan secara kredit juga berguna untuk meningkatkan kepercayaan hubungan baik, dan kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang.

### **Perputaran Umur Piutang**

*Account receivable turn over* dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang (Andreas, 2006). Faktor yang mempengaruhi perputaran umur piutang adalah:

#### 1. Volume Penjualan kredit.

Semakin besar proporsi penjualan kredit secara keseluruhan, penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

#### 2. Syarat pembayaran penjualan Kredit

Persyaratan pembayaran kredit mencerminkan termin pembayaran yang disyaratkan kepada pelanggan yang membeli secara kredit. Persyaratan kredit yang diterapkan perusahaan dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan persyaratan kredit yang ketat berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kreditnya daripada pertimbangan profitabilitasnya.

### **Piutang Tak Tertagih**

Piutang tak tertagih (*bad debt*) adalah Beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang. Piutang yang dirtimbulkan dari penjualan kredit ini akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan dan keuntungan perusahaan akan meningkat karena penjualan meningkat. Tetapi kerugian yang dialami perusahaan dapat pula meningkat apabila banyaknya jumlah piutang yang tak tertagih.

Kerugian ini biasa kita sebut beban piutang tak tertagih (Warrent, Reeve, dan Fees, 2005). Menurut Soemarso (2004), pembayaran adalah pembelian yang akan diikuti pembayaran, kapan suatu pembelian harus dibayar tergantung pada syarat jual beli yang ditetapkan. Disamping pembelian barang dan jasa, pembayaran dapat dilakukan untuk keperluan lain, misalnya mengembalikan pinjaman atau membagikan laba kepada pemilik.

Ketepatan Waktu (Timeliness) merupakan sesuatu dimana kegiatan yang telah direncanakan dapat diselesaikan untuk pencapaian suatu hasil tertentu pada permulaan waktu yang ditetapkan dan dapat memaksimalkan penggunaan waktu yang tersedia untuk kegiatan- kegiatan lain. Ketepatan waktu dalam pembayaran piutang berarti pembayaran piutang yang dilakukan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Pada umumnya pembayaran piutang terjadi setelah diterbitkannya surat tagihan.

### **Penjualan**

Menurut Dowes dalam Marzuki (2012) penjualan adalah pendapatan yang diterima ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu baik atas dasar kas atau dasar akrual.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan, baik itu perusahaan dagang, industri, maupun perusahaan jasa. Aktivitas penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan.. Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Menurut Yunita yang dikutip Tresna (2010), transaksi penjualan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan tunai  
Penjualan dilaksanakan dengan cara barang yang akan diberikan kepada pembeli jika pembayaran sesuai dengan harga barang tersebut.
2. Penjualan kredit  
Penjualan secara kredit akan menimbulkan tagihan atau penerimaan hasil penjualan dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak penjual dan pihak pembeli.
3. Penjualan tender  
Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pembelian yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan ekspor  
Transaksi penjualan dengan pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut.
5. Penjualan secara konsinyasi  
Menjual barang titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual, apabila barang tersebut tidak laku maka akan dikembalikan lagi kepada penjual.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada Divisi Usaha Barakerta Inkoppol yang beralamat di Jalan Caringin No 88 Bojong Menteng Rawalumbu Kota Bekasi Jawa Barat, yang bergerak dalam usaha *security printing*. Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan pendekatan analisis deskriptif dan verifikatif. Metode penelitian survei adalah metode penelitian kuantitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang terjadi pada masa lampau atau saat ini, tentang



keyakinan, pendapat, karakteristik, perilaku, hubungan variabel dan untuk menguji beberapa hipotesis tentang variabel sosiologis dan psikologis dari sampel yang diambil dari populasi tertentu, teknik pengumpulan data dengan pengamatan yang tidak mendalam, dan hasil penelitian cenderung untuk digeneralisasikan (Sugiyono, 2015).

Selanjutnya, Sugiyono (2015) menyatakan analisis deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Rochaety (2007:56) menyatakan penelitian verifikatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menguji kebenaran dari suatu hipotesis yang dilaksanakan melalui pengumpulan data lapangan.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol pada bagian Pengendalian Internal Penjualan. Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh. Sampling jenuh merupakan teknik penentuan sampel dimana semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Sugiyono (2015) mengemukakan bawa sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Sampel dalam penelitian kualitatif juga disebut sampel statistik tetapi sampel lhistoris, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu dengan kuisisioner yang disebarkan kepada responden, kemudian data kualitatif tersebut dikuantitatifkan dengan cara menghitung hasil/skor kuisisioner dengan skala likert. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan antara lain:

1. Data primer merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari sumber data. Dalam penelitian ini media pengumpulan data yaitu dengan menggunakan kuesioner.
2. Data sekunder merupakan data-data yang dapat menunjang data primer. Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan yang bersumber dari buku-buku, jurnal, artikel dan penelitian terdahulu

Adapun prosedur yang penulis lakukan dalam pengumpulan data ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi (Observation). Menurut Sugiyono (2015), observasi adalah teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Penelitian melakukan pengamatan langsung pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol untuk memperoleh data awal yang diperlukan dalam penelitian.
2. Wawancara (Interview). Menurut Nazir (2013) wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab dengan bertatap muka. Peneliti memperoleh data dengan melakukan tanya jawab terhadap karyawan dan pihak manajemen yang bekerja diperusahaan.
3. Studi kepustakaan (Library Research). Menurut Arikunto (2006) studi kepustakaan merupakan pengumpulan data dengan tujuan untuk mengetahui berbagai pengetahuan atau teori yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yang diperoleh dan disusun oleh penulis yang didapat dari buku-buku, jurnal-jurnal dan dari beberapa situs internet yang menyediakan data-data terbaru untuk mendukung tinjauan literatur dan membantu jalannya penelitian.
4. Penyebaran kuesioner (Questionnaire). Menurut Sugiyono (2014), kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari

responden. Untuk menilai atau mengukur jawaban dari setiap pertanyaan menggunakan skala Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang kejadian atau gejala sosial. Peneliti mengumpulkan data dengan menyebarkan angket kepada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. Variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi sub variabel kemudian sub variabel dijabarkan menjadi komponen-komponen yang terukur ini dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan kemudian dijawab oleh responden. Kemudian dari jawaban tersebut diberikan bobot nilai/skor.

Dalam penelitian ini analisis verifikatif digunakan untuk menguji pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Ketepatan Pembayaran Piutang terhadap Pengendalian Internal Penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. Adapun pengujian pada analisis verifikatif terdiri dari uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis. Untuk perhitungan statistik ini dilakukan dengan bantuan komputer yaitu program SPSS (*Statistical Problem Solving System*). Pada penelitian ini, peneliti menggunakan regresi ganda yaitu meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai variabel prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Persamaan regresi ganda dirumuskan dsebagai berikut:

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

Keterangan :

- Y = Pengendalian Internal penjualan
- a = Konstanta
- b = Koefisien regresi masing-masing variabel independen
- X<sub>1</sub> = Sistem Informasi Akuntansi
- X<sub>2</sub> = Ketepatan Pembayaran Piutang
- e = *error Item*

#### **4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

##### **Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Organisasi**

Pada awal tahun 60-an, Pimpinan Kepolisian Negara Republik Indonesia menugaskan beberapa perwira untuk belajar ke Amerika Serikat dalam rangka civic mission. Diantaranya beberapa perwira tersebut salah satunya adalah Komisariss Tingkat Dua Taslan Karnadi SH. Sekembalinya dari tugas belajar pada akhir tahun 1964, ditugaskan di Direktorat Kesejahteraan di lingkungan Markas Besar Kepolisian Negara Republik Indonesia. Kemudian Dia menyusun tulisan tentang perlunya kehidupan berkoperasi di lingkungan Kepolisian Negara Republik Indonesia untuk ditumbuhkan, ditata organisasinya dan dikembangkan usahanya untuk kemanfaatan anggota Kepolisian Negara Republik Indonesia bersama keluarganya.

Surat Keputusan Menteri Panglima Angkatan Kepolisian No.: 119/SK/MK/64 pada tanggal 19 November 1965, tentang Pengangkatan Pengurus Induk Koperasi Angkatan Kepolisian Republik Indonesia. Dengan instruksi dan surat-surat keputusan ini, maka terbentuklah Induk Koperasi Angkatan Kepolisian Republik Indonesia. Pada tanggal 19 November 1965, Dewan Pimpinan/Pimpinan Harian serta Basis Pengawas

INKOPAK dalam upacara sederhana di Wisma Bhayangkari telah dilantik dan mengucapkan sumpah/janji di depan MenPangak disaksikan oleh Menteri Koperasi Achadi. Sejak itulah maka kegiatan perkoperasian di lingkungan KOPOL memasuki era baru, yaitu secara resmi terwadahi dalam satu wadah organisasi INKOPAK di bawah pembinaan langsung dari Pimpinan Polri baik di pusat maupun di daerah.

## 2. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai Divisi usaha Bharakerta inkoppol sebanyak 53 orang, namun hanya 47 kuesioner yang dapat diolah lebih lanjut. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebar kuesioner secara langsung kepada responden. Berikut disajikan sebaran karakteristik seluruh responden.

**Tabel 1. Karakteristik Responden**

Profil Responden		Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-Laki	42	79,3%
	Perempuan	11	20,7%
Pendidikan Terakhir	SLTP	48	90,5%
	SLTA		
	D I		
	D II		
	D III	5	9,5%
	D IV		
	S 1		
	S 2		
S 3	-		

Sumber : data diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 1, mayoritas jenis kelamin responden adalah laki-laki sebesar 79,3 persen dan sebagian besar memiliki tingkat pendidikan SLTA, sebesar 90,5 persen.

## 3. Uji Validitas

Perhitungan uji validitas dalam penelitian ini menggunakan program SPSS 23, untuk menilai validitas dari masing-masing pernyataan adalah jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (Sugiyono, 2015) dan hasil uji validitas untuk masing-masing variabel dijelaskan dalam tabel berikut:

**Tabel 2. Uji Validitas**

Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi			
Item/pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
1	0,515	0,2876	Valid
2	0,392	0,2876	Valid
3	0,302	0,2876	Valid
4	0,373	0,2876	Valid
5	0,486	0,2876	Valid

<b>6</b>	0,493	0,2876	Valid
<b>Uji Validitas Variabel Ketepatan Pembayaran Piutang</b>			
<b>1</b>	0,343	0,2876	Valid
<b>2</b>	0,744	0,2876	Valid
<b>3</b>	0,744	0,2876	Valid
<b>4</b>	0,744	0,2876	Valid
<b>5</b>	0,331	0,2876	Valid
<b>6</b>	0,319	0,2876	Valid
<b>7</b>	0,407	0,2876	Valid
<b>8</b>	0,310	0,2876	Valid
<b>Uji Validitas Variabel Pengendalian Internal Penjualan</b>			
<b>1</b>	0,376	0,2876	Valid
<b>2</b>	0,756	0,2876	Valid
<b>3</b>	0,756	0,2876	Valid
<b>4</b>	0,756	0,2876	Valid
<b>5</b>	0,323	0,2876	Valid
<b>6</b>	0,442	0,2876	Valid
<b>7</b>	0,407	0,2876	Valid
<b>8</b>	0,334	0,2876	Valid
<b>9</b>	0,323	0,2876	Valid
<b>10</b>	0,376	0,2876	Valid

Sumber : data diolah, 2020

Berdasarkan hasil uji validitas pada semua variabel, dengan menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikansi ( $\alpha$ ) 0,05 dan r tabel sebesar 0,2876, dapat disimpulkan seluruh item pernyataan dinyatakan valid.

#### 4. Uji Reliabilitas

Instrumen dikatakan reliabel apabila nilai cronbach's alpha lebih besar dari 0,60 (Ghozali, 2012). Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Variabel</b>	<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>Nilai Kritis</b>	<b>Keterangan</b>
Sistem Informasi Akuntansi (X1)	0,612	0,60	Reliabel
Ketepatan Pembayaran Piutang (X2)	0,746	0,60	Reliabel
Pengendalian internal Penjualan (Y)	0,646	0,60	Reliabel

Sumber : data diolah, 2020

Hasil uji reliabilitas pada masing-masing variabel menunjukkan nilai Cronbach's Alpha yang lebih besar dibandingkan dengan nilai kritis, yakni 0,612, 0,746, dan 0,646 lebih besar dari 0,60.

## 5. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS 23.0 untuk pengujian data sampel. Uji normalitas dilakukan Kolmogorov Smirnov(K-S).

**Tabel 4. Hasil Uji Normalitas  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		SIA	Ketepatan pembayaran Piutang	Pengendalian Internal penjualan
N		47	47	47
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	25,51	32,62	41,47
	Std. Deviation	1,397	2,336	2,693
	Absolute	,196	,118	,143
Most Extreme Differences	Positive	,196	,085	,143
	Negative	-,166	-,118	-,080
Kolmogorov-Smirnov Z		1,343	,811	,983
Asymp. Sig. (2-tailed)		,054	,526	,288

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : data diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa nilai Kolmogorov-Smirnov Z adalah Kolmogorov-Smirnov Z sebesar 1,343, 0,811 dan 0,983 dengan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,054, 0,526 dan 0,288 atau lebih besar dari  $\alpha = 0,05$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal sehingga penelitian dapat dilanjutkan untuk tahap selanjutnya.

### b. Uji Multikolinearitas

Hasil dari uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
SIA	,742	1,347
Ketepatan Pembayaran Piutang	,742	1,347

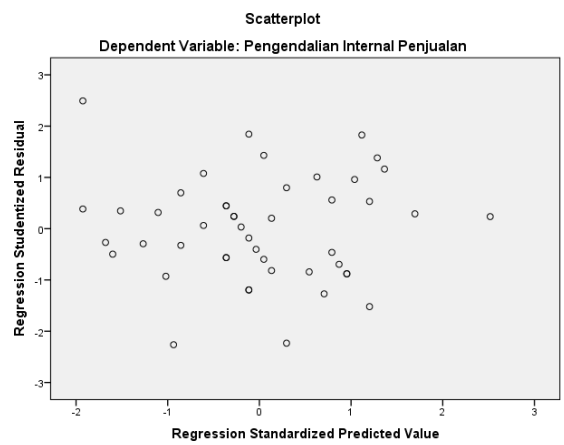
a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Penjualan

Sumber : data diolah, 2020

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa SIA memiliki nilai VIF  $1,347 \leq 10$  dan hasil perhitungan nilai tolerance  $0,742 \geq 0,1$ . Ketepatan pembayaran Piutang memiliki nilai VIF  $1,347 \leq 10$  dan hasil perhitungan nilai tolerance  $0,742 \geq 0,1$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinearitas antar variabel independen dalam model regresi.

**c. Uji Heteroskedastisitas**

Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 1. Hasil Uji Heterokedastisitas**

Berdasarkan Gambar 1. terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y serta tidak ada pola yang jelas. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi Pengendalian Internal penjualan, Ketepatan pembayaran Piutang dan Sistem Informasi Akuntansi.

**6. Analisis Regresi Linear Berganda**

Berikut ini adalah hasil analisis regresi berganda dengan menggunakan SPSS 23.0:

**Tabel 6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model		Coefficients <sup>a</sup>			T	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11,018	3,297		3,342	,002
	SIA	,621	,073	,539	3,465	,000
	Ketepatan Pembayaran Piutang	1,030	,123	,534	3,395	,000

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Penjualan

Sumber : data diolah, 2020



Persamaan regresi yang terbentuk dari hasil uji regresi linier berganda adalah:

$$Y = 11,018 + 0,621X_1 + 1,030X_2 + \varepsilon$$

Koefisien regresi Sistem Informasi Akuntansi (X1) sebesar 0,621 dan bertanda positif, artinya menunjukkan pada saat nilai SIA meningkat satu satuan maka akan terjadi peningkatan Pengendalian Internal Penjualan sebesar 0,621. Koefisien regresi Ketepatan Pembayaran Piutang (X2) sebesar 1,030 dan bertanda positif, artinya pada saat Ketepatan pembayaran Piutang meningkat satu satuan maka akan terjadi peningkatan kinerja keuangan pemerintah daerah sebesar 1,030.

### 7. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Tingkat signifikansi yang digunakan adalah sebesar 5% hipotesis yang akan diuji, Uji ini dilakukan dengan membandingkan signifikansi  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  dengan ketentuan:

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  : maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima

Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  : maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak

Berdasarkan Tabel 6. Variabel Sistem Informasi Akuntansi (X1) menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,465 dan  $t_{tabel}$  sebesar 1,67793 dengan tingkat signifikansi 5%, maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,465 > 1,67793$  dan nilai signifikansinya  $0,002 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Hal ini berarti SIA berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Penjualan. Variabel Ketepatan Pembayaran Piutang (X2) menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,395 dan  $t_{tabel}$  sebesar 1,6779 dengan tingkat signifikansi 5%, maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,395 > 1,6779$  dan nilai signifikansinya  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Hal ini berarti Ketepatan Pembayaran Piutang berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal penjualan.

### 8. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah variabel Sistem informasi akuntansi dan Ketepatan pembayaran piutang secara bersama-sama mempengaruhi variabel Pengendalian internal penjualan. Tingkat signifikansi yang digunakan adalah sebesar 5%. Hipotesis yang akan diuji adalah sebagai berikut:

$F_{hitung} > F_{tabel}$  : maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima

$F_{hitung} < F_{tabel}$  : maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

Berikut ini adalah hasil pengujian secara simultan :

**Tabel 7. Hasil Uji Simultan**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2195,995	2	1097,998	14,349	,000 <sup>b</sup>
	Residual	5509,418	44	76,520		
	Total	7705,413	46			

Variable: Pengendalian Internal Penjualan  
(Constant), SIA, Ketepatan Pembayaran Piutang

Sumber : data diolah, 2020

Berdasarkan kolom Sig (signifikansi) pada tabel 4.20 diperoleh nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari probabilitas 0.005 atau  $0,000 < 0,005$  dan nilai Ftabel distribusi F yaitu 3,21 (lihat dilampiran), Fhitung  $>$  Ftabel yaitu  $14,349 > 3,21$  maka  $H_0$  ditolak. Artinya, bahwa Sistem informasi akuntansi dan Ketepatan pembayaran piutang secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian internal penjualan

### **Pembahasan**

Variabel sistem informasi akuntansi memberikan pengaruh dalam menciptakan pengendalian internal penjualan yang baik. Sistem informasi akuntansi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal penjualan (Y), hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Agoes (2012) yang menyebutkan untuk terciptanya pengendalian internal yang baik dipengaruhi oleh lima komponen yaitu lingkungan pengendalian, Penaksiran resiko, Aktivitas pengendalian, informasi dan Komunikasi. Hal ini juga sejalan dengan definisi sistem informasi akuntansi yang dikemukakan oleh Hartono dalam Tresna (2010) bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang merubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian Supiatun (2012) dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal perusahaan pada PT BDJ Surabaya, bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan terhadap pengendalian internal perusahaan. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem informasi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi digunakan oleh pihak perusahaan agar pengendalian internal dapat berjalan dengan baik.

Variabel ketepatan pembayaran piutang berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol Hal ini berarti hipotesis kedua yang menyatakan bahwa ketepatan pembayaran piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dapat dibuktikan kebenarannya. Pada penelitian ini indikator yang digunakan adalah ketepatan waktu dan prosedur pembayaran. Kedua item tersebut memegang peranan penting dalam ketepatan pembayaran piutang yang dilaksanakan oleh Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. Ketepatan pembayaran piutang merupakan hal yang penting dalam perputaran keuangan perusahaan. Dana yang didapat dari pembayaran piutang yang tepat waktu akan dapat digunakan kembali untuk kelancaran operasional perusahaan. Pelaksanaan prosedur pembayaran piutang akan membantu dalam pelaksanaan pembayaran piutang yang dilakukan, dengan dilaksanakannya prosedur pembayaran piutang dengan baik dan sebagaimana mestinya maka akan mengurangi terjadinya kesalahan yang akan merugikan perusahaan. Misalnya dengan terjadinya ketidak sesuaian jumlah piutang yang ditagihkan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Hayati (2012) yang menyatakan bahwa ketepatan pembayaran piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan. Hal ini berarti bahwa bila piutang terbayarkan tepat waktu maka pengelolaan pengendalian didalam perusahaan akan berjalan dengan baik dan sesuai prosedur didalam

perusahaan.

Berdasarkan hasil uji F dapat diketahui bahwa Sistem Informasi Akuntansi dan Ketepatan Pembayaran Piutang berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Penjualan. Hal ini berarti hipotesis ketiga dapat dibuktikan kebenarannya. Hasil koefisien determinasi menunjukkan pengaruh sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol sebesar 86,86%. Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang secara simultan berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang merupakan komponen yang sangat penting untuk menciptakan pengendalian internal penjualan yang baik. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Soekrisno Agoes (2012) yang menyatakan beberapa komponen yang mempengaruhi untuk menciptakan pengendalian internal yang baik yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi. Yang dimana ketepatan pembayaran piutang termasuk pada komponen aktivitas pengendalian sedangkan sistem informasi akuntansi termasuk kedalam komponen informasi dan komunikasi. Dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan. Sehingga hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dapat dibuktikan kebenarannya

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Koperasi Dari hasil penelitian variabel sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian internal penjualan. Dapat dijelaskan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi memberikan pengaruh dalam menciptakan pengendalian internal penjualan yang baik.
2. Variabel ketepatan pembayaran piutang berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol. Hal ini berarti hipotesis kedua yang menyatakan bahwa ketepatan pembayaran piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dapat dibuktikan kebenarannya.
3. Secara bersama-sama, Sistem Informasi Akuntansi dan Ketepatan Pembayaran Piutang berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Penjualan. Hal ini berarti hipotesis ketiga dapat dibuktikan kebenarannya.
4. Hasil koefisien determinasi menunjukkan pengaruh sistem informasi akuntansi dan ketepatan pembayaran piutang berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal penjualan pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol sebesar 86,86%. Sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

### **Saran**

1. Sebaiknya perusahaan meningkatkan tenaga kerja melalui program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan dalam aktivitas penjualan. Selain itu fungsi-fungsi yang terkait dalam aktivitas penjualan agar lebih diperhatikan, prosedur yang sudah ada diperusahaan agar diterapkan untuk mengurangi keterlambatannya pembayaran piutang dan memperbaiki pengendalian internal didalam perusahaan, menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Untuk penelitian yang akan datang yang tertarik pada permasalahan serupa, sebaiknya melakukan penelitian dengan menggunakan jumlah sampel yang lebih ideal. Sehingga mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik daripada penelitian sebelumnya. Dan masih terdapat indikator-indikator lain yang berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan disuatu perusahaan, maka untuk penelitian yang akan datang sebaiknya menambahkan indikator-indikator yang belum diteliti. Agar mendapatkan hasil yang lebih beragam.
3. Keterbatasan penelitian ini adalah instrumen yang digunakan merupakan kuesioner sehingga kesimpulan yang didapat hanya berdasarkan pada data yang dikumpulkan melalui kuesioner tersebut. Yang akan menimbulkan masalah jika responden berbeda dengan keadaan yang tidak dapat dikendalikan karena diluar kemampuan peneliti. Peneliti tidak dapat mengontrol jawaban responden yang tidak menunjukkan keadaan sesungguhnya

### **REFERENCES**

- [1.] Ahmad Marzuki. 2012. Analisis Hubungan Sistem informasi Akuntansi Penjualan atherhadap Efektivitas Pengendalian Internal penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang. Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang. Jurnal.
- [2.] AICPA (American Institute of Character Public Accountants) 2004, Norma Pemeriksaan Akuntan, Rineka Cipta. Jakarta.
- [3.] Andreas, 2006, Anilisis sistem informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat piutang tak tertagih, Skripsi.
- [4.] Arens, Alvin A., Randal J. Elder, Mark S. Beasley. 2008. Auditing dan Jasa Asuransi, Jilid Satu, Edisi 12. Erlangga. Jakarta.
- [5.] Fees, Reeve, dan Warren, 2008. Pengantar Akuntansi. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- [6.] Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth. 2008. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Dan Penerimaan Kas Studi Kasus pada PT. Trinunggal Komara, Jurnal Umum.
- [7.] Hastoni dan Suhendra. 2013. Sistem informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Piutang terhadap Keputusan Pengendalian Internal pada Koperasi Warga Semen Gresik. Jurnal Ilmiah Ranggagading 7 (1): 14-18
- [8.] Ikatan Akuntansi Indonesia 2012. Standar Akuntansi keuangan. Jakarta: Salemba Empat. Imam Ghozali. 2012. Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 20. Badan Penerbit-Universitas Diponegoro. Semarang.
- [9.] Jogiyanto Hartono. 2009. Analisis dan Desain. Jogjakarta: Andi.
- [11.] Kimmel, Kieso dan Weygandt. J. 2012. Pengantar Akuntansi, Edisi Ketujuh. Salemba Empat. Jakarta.
- [12.] Jakarta.
- [13.] Krismiaji. 2010. Sistem Informasi Akuntansi. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.



- [14.] Mulyadi. 2008. Sistem Akuntansi. Edisi tiga. Cetakan kelima. Jakarta: Salemba Empat
- [15.] Peni Firbo Rahayu, 2014, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Ketepatan Pembayaran Piutang terhadap pengendalian Internal Penjualan, Jurnal Ilmu dan Riset, Vol. 3 No. 4, Februari 2014.
- [16.] Roomey, Marshall B, Paul John Steinbart. 2006. Sistem Informasi Akuntansi dan Konsep Pengembangan Berbasis Komputer, edisi perdana, zetakan Pertama, Bandung: Lingga Jaya.
- [17.] S.R Soemarso. 2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Kelima. Salemba Empat. Jakarta.