

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV
REGIONAL I**

Tugas Akhir

*Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh:

Nama : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Program Studi : Akuntansi
Konsetrasi : Akuntansi Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**



JMSU
Jember | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Rabu, tanggal 28 Agustus 2024, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : **INGGIT DWI ASTUTI**
NPM : **2005170107**
Program Studi : **AKUNTANSI**
Konsentrasi : **AKUNTANSI MANAJEMEN**
Judul Tugas Akhir : **PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTERA TV REGIONAL I**

Dinyatakan : (A) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji I

(Fitriani Saragih, S.E., M.Si.)

Penguji II

(Baihaqi Ammy, S.E., M.Ak.)

Pembimbing

(Sukma Lesmana, SE., M.Si., Ph.D.)

Panitia Ujian

Ketua

(Dr. H. Januri, S.E., M.M., M.Si., CMA)

Sekretaris



(Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan Telp. 061-6624567 Kode Pos 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR ini disusun oleh :

Nama : INGGIT DWI ASTUTI
N.P.M : 2005170107
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Tugas Akhir : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV
REGIONAL I

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan Tugas Akhir.

Medan, Agustus 2024

Pembimbing Skripsi

(SUKMA LESMANA, S.E., M.Si., Ph.D.)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, S.E., M.Si.)

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si., CMA.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Dosen Pembimbing : Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D.
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1			
Bab 2			
Bab 3			
Bab 4	Ditulis sesuai pedoman yg bertahap	30/8-24	
Bab 5	Penulisan diidentifikasi ringkas namun 2 data variabel ditambahkan dan icon	2/8-24	
Daftar Pustaka			
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Ace protahandian di sitaung	5/8-24	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si.)

Medan, Agustus 2024
Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D.)

ABSTRAK

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV REGIONAL I

Inggit Dwi Astuti

Program Studi Akuntansi

Inggitdwi78@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *nonprobabilistic* sampling dengan sampel jenuh yakni seluruh populasi dijadikan sampel sehingga diperoleh sebanyak 36 sampel berdasarkan kriteria yaitu karyawan Bagian Akuntansi Urusan Konsolidasi, Bagian Akuntansi & Verifikasi dan Bagian Komersil Sub. Penjualan. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data primer yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *Structural Equation Modelling-Partial Least Squares* (SEM-PLS) dengan menggunakan software WarpPLS Ver. 7, dengan tahapan kelompok analisis outer model, inner model dan uji hipotesis. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan kesimpulan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Kata Kunci : Efektivitas Pengendalian Piutang, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

ABSTRACT

THE EFFECT OF THE SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM ON THE EFFECTIVENESS OF ACCOUNTING CONTROL AT PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV REGIONAL I

Inggit Dwi Astuti

Accounting Study Program

Inggitdwi78@gmail.com

This research aims to determine the effect of the sales accounting information system on the effectiveness of the control of receivables at PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I. This type of research is quantitative with an associative approach. The sampling technique used is a nonprobabilistic sampling technique with saturated samples, namely the entire population being sampled so that as many as 36 samples are obtained based on criteria, namely employees of the Consolidated Affairs Accounting Section, Accounting & Verification Section and Sub Commercial Section. Sales. This research uses primary data collection techniques obtained by spreading questionnaires. The data analysis technique used in this study is to use the Structural Equation Modelling-Partial Least Squares (SEM-PLS) method using the WarpPLS Ver. 7 software, with the stages of the outer model analysis group, inner model and hypothesis test. Based on the results of the research, the conclusion was obtained that the Sales Accounting Information System has a positive and significant effect on the Effectiveness of Receivable Control.

Keywords : Effectiveness of Accounts Receivable Control, Sales Accounting Information System.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang melimpahkan Rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan banyak waktu serta kesempatan, sehingga penulis masih diberikan kesehatan, kesempatan serta kekuatan untuk dapat menyelesaikan tugas akhir yang penulis kerjakan dengan judul “**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I**” dengan lancar tanpa hambatan, sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Akuntansi, Konsentrasi Akuntansi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil dari berbagai pihak hingga penyelesaiannya, maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada kedua orang tua terkasih Ayah **Edy Misanto** dan Ibu **Sri Sularni** yang sangat berjasa dalam hidup penulis. Terimakasih atas doa, cinta, dan kepercayaan yang telah diberikan sehingga penulis merasa terdukung di segala pilihan dan keputusan yang diambil oleh penulis, serta tanpa lelah mendengar keluh kesah penulis hingga di titik ini. Selain itu penulis juga berterima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak **Prof. Dr. Agussani, M.AP** Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2. Bapak **Dr. H. Januri, S.E., M.Si., CMA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak **Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si** selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak **Dr. Hasrudy Tanjung, S.E., M.Si** selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu **Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera utara.
6. Bapak **Riva Ubar Harahap, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA** selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak **Sukma Lesmana, S.E., M.Si.,Ph.D** selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang selama ini bersedia meluangkan waktu dan memberikan bantuan kepada penulis dalam mempersiapkan tugas akhir ini.
8. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan Pegawai beserta Staf Biro Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Terimakasih kepada Seluruh Staf dan Karyawan PT Perkebunan Nusantara IV Regional I yang sudah memberikan penulis izin untuk riset.
10. Terimakasih untuk Kakak **Ery Dani Sari S.Pd** dan Abang **Imam Syahputra** yang telah menjadi saudara & saudara terbaik yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

11. **Rayna Syafa Hibatillah, Kinara Almahira dan Abrisam Zibrilian**, ketiga keponakan penulis, terimakasih telah menjadi penyemangat serta hiburan untuk penulis selama menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Sahabat- sahabat penulis, **Monica Permata Sari, Syafa Tasya Atlah, Asyadilla, Putri Siregar, Anindya Putri Nasri dan Anis Yuni Wardani** yang telah memberikan dukungan serta semangat kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
13. *Last but not least*, diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terimakasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap prosesnya. Terimakasih sudah bertahan sejauh ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari kata dan kalimat yang sempurna. Oleh karena itu, saya selaku penulis menerima saran dan masukan yang bersifat membangun dari berbagai pihak. Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terimakasih. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis serta bagi siapa saja yang membacanya ditahun yang akan datang.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Medan, 19 Agustus 2024

Inggit Dwi Astuti
2005170107

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Batasan Masalah.....	7
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Efektivitas Pengendalian Piutang.....	10
2.1.1.1 Pengertian Efektivitas	10
2.1.1.2 Pengertian Pengendalian	11
2.1.1.3 Pengertian Piutang	13
2.1.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang	14
2.1.1.5 Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang.....	17
2.1.1.6 Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang	17
2.1.1.7 Indikator Efektivitas Pengendalian Piutang	20
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	20
2.1.2.1 Pengertian Sistem	20
2.1.2.2 Pengertian Informasi	22
2.1.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	23
2.1.2.4 Pengertian Penjualan.....	26
2.1.2.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan....	29

2.1.2.6 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	29
2.1.2.7 Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	31
2.2 Penelitian Terdahulu	32
2.3 Kerangka Konseptual	33
2.4 Hipotesis Penelitian.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Jenis Penelitian.....	36
3.2 Defenisi Operasional.....	36
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	39
3.4 Teknik Pengambilan Sampel.....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.6 Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	49
4.1 Deskripsi Data	49
4.1.1 Gambaran Umum Penelitian	49
4.2 Hasil dan Analisis Data	50
4.3 Statistik Deskriptif.....	51
4.4 Demografi Responden.....	52
4.5 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	55
4.6 Evaluasi Model.....	57
4.6.1 Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	57
4.6.2 Evaluasi Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	61
4.6.3 Hasil Pengujian Hipotesis	63
4.7 Hasil Pengujian Hipotesis	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1 Kesimpulan.....	69
5.2 Saran.....	69
5.3 Keterbatasan Penelitian	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Posisi Piutang PTPN IV Regional I Periode 2019-2022.....	2
Tabel 1.2	Posisi Penjualan PTPN IV Regional I Periode 2019-2022	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.1	Defenisi Operasional.....	38
Tabel 3.2	Skedul Rencana Penelitian.....	39
Tabel 3.3	Daftar Sampel Penelitian.....	40
Tabel 3.4	Ringkasan <i>Rule Of Thumb</i> Evaluasi Model Struktural	47
Tabel 4.1	Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	51
Tabel 4.2	Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
Tabel 4.3	Demografi Responden Berdasarkan Umur	53
Tabel 4.4	Demografi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	54
Tabel 4.5	Demografi Responden Berdasarkan Masa Kerja	54
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian.....	55
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	57
Tabel 4.8	Hasil Evaluasi <i>Convergent Validity</i>	58
Tabel 4.9	Hasil Analisis <i>Average Varian Extracted</i>	59
Tabel 4.10	Nilai <i>Composite Reliability</i>	60
Tabel 4.11	Nilai Akar AVE dan Kolerasi Variabel Laten	61
Tabel 4.12	Nilai R^2 , Q^2 , F^2	61
Tabel 4.13	<i>Goodness Of Fit Model</i>	63
Tabel 4.14	Nilai <i>Path Coefficient</i> dan <i>P-Value</i>	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Konseptual.....	34
Gambar 4.1 Full Model Penelitian.....	64

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Dalam dunia usaha, banyak perusahaan yang menggunakan strategi dalam meningkatkan pendapatan penjualan dengan memberikan piutang dagang untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Pada saat perusahaan melakukan kegiatan penjualan maka kemudian akan timbul yang disebut piutang. Menurut S. A. Siregar (2022) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang ataupun jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Efektifitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan pereventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I yang dahulunya bernama PT Pekebunan Nusantara III (Persero) atau disingkat PTPN III (Persero), merupakan

salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan, dan pemasaran hasil perkebunan. Sumber penjualan atau pendapatan PTPN IV Regional I yaitu dari usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan dan karet. Produk utama perseroan adalah minyak sawit (CPO), inti sawit (krenel) dan produk hilir karet.

Aktivitas operasional dan transaksi yang terjadi pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I pun menjadi beragam. Untuk meningkatkan penjualan perusahaan diperlukannya pengendalian piutang yang memiliki peran penting terhadap penjualan agar penjualan yang terjadi sesuai dengan prosedur dan mampu menghasilkan profitabilitas yang maksimum bagi perusahaan.

Adapun salah satu permasalahan yang dihadapi perusahaan khususnya pada piutang pembayaran tempo. Seperti keterlambatan pembayaran sehingga jumlah piutang yang tak tertagih semakin meningkat untuk piutang akhir dari tahun 2019-2022.

Berikut tabel yang menunjukkan posisi piutang dalam perusahaan :

Tabel 1.1
Posisi Piutang PT Perkebunan Nusantara IV Regional I
Untuk Piutang 2019 sampai 2022

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir	Presentase Jumlah Piutang Tak Tertagih
2019	165.415.151	158.406.878	14,68%
2020	158.406.878	244.201.438	22,62%
2021	244.201.438	343.236.029	31,80%
2022	343.236.029	333.588.908	30,90%

Sumber : *Annual Report* PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Pada tahun 2019 terjadi penurunan jumlah piutang tak tertagih pada awal tahun hingga akhir tahun 2019 dengan presentase 14,68%, pada tahun 2020 terjadi

peningkatan jumlah piutang tak tertagih pada awal tahun hingga akhir tahun 2020 dengan presentase 22,62%, pada tahun 2021 terjadi peningkatan jumlah piutang tak tertagih pada awal tahun hingga akhir tahun 2021 dengan presentase 31,80%, dan pada tahun 2022 terjadi penurunan jumlah piutang tak tertagih pada awal tahun hingga akhir tahun 2022 dengan presentase 30,90%. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih tersebut perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, perlu meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang efektifitas pengendalian piutang perusahaan.

Sistem informasi akuntansi yang baik akan memiliki fungsi yang penting bagi perusahaan yaitu memberikan pengendalian internal yang memadai guna mengamankan aset dan data organisasi perusahaan. Sebab, dengan adanya pengendalian internal yang baik maka tujuan yang ingin dicapai perusahaan dapat terlaksana (Aisyah, 2020). Sistem informasi yang di desain dengan baik akan membantu perusahaan untuk menghasilkan kualitas informasi yang baik (Hanum, Z, 2013). Sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan pengambilan keputusan (Mulyati, 2015).

Penjualan adalah salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan mendapatkan laba atau keuntungan yang di inginkan (Ekawati & Harahap, 2021). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, dengan penjualan ini perusahaan akan segera

menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011).

Berikut tabel yang menunjukkan posisi penjualan dalam perusahaan :

Tabel 1.2
Posisi Penjualan PT Perkebunan Nusantara IV Regional I
Untuk Penjualan 2019 sampai 2022

Tahun	Penjualan	Presentase Jumlah Penjualan
2019	219.903.546	19,35%
2020	239.967.127	21,11%
2021	349.866.011	30,78%
2022	326.885.359	28,76%

Pada tahun 2019 hingga tahun 2021 jumlah saldo penjualan semakin meningkat disetiap tahunnya, namun pada tahun 2022 jumlah saldo penjualan mengalami penurunan sebesar 28,76%. Hal ini menyatakan bahwa PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I juga mengalami kenaikan dan penurunan jumlah saldo penjualan yang cukup signifikan.

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan di dalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Piutang usaha sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukan

besarnya pendapatan yang diterima. Pos piutang timbul karena penjualan kredit (Tolinggilo, 2010).

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri (Saragih et al., 2023). Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan serta pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan, untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni & Aprilisabeth, 2008).

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan Bagian Akuntansi & Verifikasi terdapat suatu permasalahan pada sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan perusahaan yaitu pada aplikasi *System Application and Product in data Processing* (SAP). Dimana, pada aplikasi SAP masih sering terjadi ketidaksesuaian data seperti data piutang/utang yang tidak tertera pada SAP namun pada dokumen surat perjanjian kontrak masih tertera dan belum terbayarkan. Hal ini biasanya dapat terjadi dikarenakan sistem pada aplikasi SAP tersebut eror atau hal lainnya. Sistem informasi akuntansi penjualan didalam suatu perusahaan sangat penting dan diperlukan oleh pihak manajemen, karena sistem informasi akuntansi penjualan dapat memberikan informasi yang berhubungan dengan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk mengukur berbagai kegiatan perusahaan, serta menilai dan mengukur hasil kerja tiap unit yang telah diberikan wewenang

dan tanggung jawab (Syaharman, 2020). Dampak yang diakibatkan jika sistem informasi akuntansi penjualan eror ialah perusahaan kesulitan dalam proses pengambilan keputusan, kesulitan dalam melakukan transaksi bisnis dan sulit memprediksi hal-hal membayakan dimasa mendatang (Purwanto, 2018).

Berbagai penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian piutang telah banyak dilakukan, penelitian Muflikhah (2016) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, penelitian dari Saputri (2011) menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara sistem pengendalian intern piutang dengan kelancaran penerimaan piutang. Penelitian Santoso (2011) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. Sedangkan menurut penelitian Mailani (2014) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang

Dari uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana sebenarnya PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I melakukan pemanfaatan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, untuk maksud tersebut penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka identifikasi masalah pada penelitian ini adalah :

1. Jumlah saldo piutang yang tak tertagih` mengalami kenaikan yang cukup tinggi pada tahun 2019 sampai tahun 2022.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan dinilai lemah/ kurang efektif dalam mengendalikan piutang dikarenakan data pada sistem yang digunakan perusahaan (SAP) sering tidak sesuai dengan data dokumen surat perjanjian kontrak.

1.3. Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar peneliti tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Batasan masalah penelitian ini merupakan ruang lingkup, yaitu hanya meliputi informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV regional I ?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas maka, tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

Untuk mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I. Berikut ini manfaat yang diberikan penulis melalui penelitian ini :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini menjadi salah satu syarat mendapatkan gelas Sarjana Akuntansi. Diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman, mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengefektifkan pengendalian piutang perusahaan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan dapat memberika informasi yang diperlukan untuk menambah, wawasan, pengetahuan, dan pemahaman. Khususnya yang berminat meneliti

dalam bidang serupa terutama tentang pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan nusantara IV Regional I.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Efektivitas Pengendalian Piutang

2.1.1.1. Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Menurut Abdurahmat (2013) efektivitas pada dasarnya berasal dari kata “efek” dan digunakan istilah ini sebagai hubungan sebab akibat. Efektivitas dapat dipandang sebagai suatu sebab dari variabel lain. Efektivitas berarti bahwa tujuan yang telah direncanakan sebelumnya dapat tercapai atau dengan kata sasaran tercapai karena adanya proses kegiatan.

Pengertian efektivitas menurut Kurniawan (2018) yaitu :

“Efektivitas adalah kemampuan melaksanakan tugas, fungsi (operasi kegiatan program atau misi) dari suatu organisasi atau sejenisnya yang tidak adanya tekanan atau ketegangan diantara pelaksanaannya.”

Sementara menurut Richard (2019) menyebutkan bahwa :

“Efektivitas adalah komunikasi yang prosesnya mencapai tujuan yang direncanakan sesuai dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah personil yang ditentukan.”

Berdasarkan pendapat di atas efektivitas adalah suatu komunikasi yang melalui proses tertentu, secara terukur yaitu tercapainya sasaran atau tujuan

yang ditentukan sebelumnya. Dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah orang yang telah ditentukan. Apabila ketentuan tersebut berjalan dengan lancar, maka tujuan yang direncanakan akan tercapai sesuai dengan yang diinginkan.

Terdapat aspek-aspek efektivitas yang ingin dicapai dalam suatu kegiatan.

Beberapa aspek efektivitas tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Aspek peraturan/ketentuan, yang dibuat untuk menjaga kelangsungan suatu kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Peraturan atau ketentuan merupakan sesuatu yang harus dilaksanakan agar suatu kegiatan dianggap sudah berjalan secara efektif.
2. Aspek fungsi/tugas, individu atau organisasi dapat dianggap efektif jika dapat melakukan tugas dan fungsinya dengan baik sesuai dengan ketentuan. Oleh karena itu setiap individu dalam organisasi harus mengetahui tugas dan fungsinya sehingga dapat melaksanakannya.
3. Aspek rencana/program, suatu kegiatan dapat dinilai efektif jika memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya rencana atau program, maka tujuan tidak mungkin dapat tercapai.
4. Aspek tujuan/kondisi ideal, kondisi ideal atau tujuan adalah target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan dengan berorientasi pada hasil dan proses yang direncanakan.

2.1.1.2. Pengertian Pengendalian

Secara umum pengendalian atau pengawasan dilaksanakan sebagai proses untuk mengamati secara terus menerus pelaksanaan kegiatan sesuai dengan

rencana kerja yang sudah disusun serta mengadakan koreksi jika terjadi penyimpangan. Menurut Raymond (2019) pengendalian (*controlling*) merupakan mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi.

Menurut Sari & Saragih (2009) terdapat 3 jenis pengendalian yang sering dilakukan oleh organisasi untuk pengawasan kegiatannya, diantaranya sebagai berikut :

1. Preventif dan represif, pengendalian preventif dilakukan sebelum kegiatan dilakukan dan sifatnya adalah pencegahan. Sedangkan pengendalian represif dilakukan saat segala sesuatu sudah terjadi, sifatnya evaluasi yang mencegah penyimpangan yang bisa terjadi dimasa yang akan datang.
2. Aktif dan pasif, pengendalian aktif merupakan pengendalian yang dilakukan di tempat kegiatan dilakukan, disaksikan langsung dilokasi. Sedangkan pengendalian pasif merupakan kebalikan dari pengendalian aktif yaitu tidak dilakukan secara langsung dilokasi. Pengendalian dilakukan dari jarak jauh, orang yang mengendalikan tidak di tempat, pengendalian dilakukan berdasarkan laporan yang diterima.
3. Internal dan eksternal, pengendalian internal dan eksternal berkaitan dengan pihak yang melakukan pengendalian dan yang melakukan pengendalian bisa berasal dari internal ataupun eksternal organisasi. Pengendalian eksternal dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

2.1.1.3. Pengertian Piutang

Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatif pendek dimana pembayarannya telah sampai jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang. Menurut Soemarso (2019) piutang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit.

Tujuan dari piutang yaitu untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan (Ammy & Alpi, 2018). Dengan meningkatnya penjualan kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Disamping itu mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan.

Secara umum piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

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

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

1. Piutang Dagang (*trade receivables*), yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa. Piutang dagang dapat dibedakan menjadi dua golongan yaitu :
 - a. Piutang usaha (*account receivables*) adalah piutang yang tidak didukung oleh janji untuk membayar secara tertulis. Piutang usaha biasanya ditagih dalam waktu 30-60 hari.
 - b. Wesel tagih (*notes receivables*) adalah piutang yang didukung dengan janji untuk membayar secara tertulis. Wesel tagih biasanya lebih dari 60 hari.
2. Piutang Non Dagang (*nontrade receivables*), yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa. Seperti : karyawan dan staf, piutang deviden, piutang bunga dan sewa (Hery, 2017).

2.1.1.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

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

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin

besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitability.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masingmasing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif,

maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan membayar dari para langganan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas (Riyanto, 2008).

6. Kebijaksanaan kredit

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

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

1) Faktor internal

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

2) Faktor eksternal

Faktor yang timbul dari luar perusahaan seperti faktor kompetisi perusahaan, permintaan terhadap produk atau karakteristik perusahaan (Kariyoto, 2018).

2.1.1.5. Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan hal yang sangat penting bagi kebanyakan perusahaan karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial. Hal ini akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material.

Menurut Mulyadi (2012) efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang dengan pengendalian piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

2.1.1.6. Faktor-faktor Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang dapat dipengaruhi oleh faktor tertentu baik faktor internal maupun eksternal. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang antara lain sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian piutang

Terdapat beberapa faktor yang membentuk lingkungan pengendalian piutang. Integritas dan etika dalam lingkungan pengendalian

piutang. Integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian intern piutang usaha tercermin dari pandangan dan sikap manajemen dalam menangani piutang. Pimpinan perusahaan 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

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 karyawan tersebut dapat menutupi penggelapan itu dari kantong sendiri atau cara lain.

3. Informasi dan komunikasi piutang

Sistem akuntansi piutang yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai bahwa transaksi piutang 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 diringkas dengan benar.

4. Aktivasi pengendalian piutang

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 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 penting. Selain itu perusahaan secara berkala melakukan pemantauan dan penilaian perkembangan pinjaman yang disalurkan. Ini dilakukan dengan memeriksa dokumen- dokumen dan mewajibkan melaporkan tingkat kolektibilitas piutang usaha dalam laporan intern.

d. Review kinerja

Setiap perusahaan 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.

2.1.1.7. Indikator Efektivitas Pengendalian Piutang

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

1. Menyediakan data yang dapat dipercaya
2. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan
3. Melindungi harta dan catatan perusahaan
4. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.1.2.1. Pengertian Sistem

Sistem menggambarkan kejadian-kejadian yang tidak terpisahkan dari komponen-komponen yang membentuk suatu rangkaian yang utuh dan secara terus menerus untuk membentuk aliran prosedur serta secara fungsional tidak dapat terpisah untuk membuat suatu aliran prosedur, serta secara fungsional tidak dapat terpisahkan yang membuat setiap komponen tersebut berdiri pada fungsi-fungsi tertentu untuk mencapai sebuah tujuan tertentu (Lesmana & Lufriansyah, 2019).

Menurut Jogiyanto (2016) sistem adalah kumpulan elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Suatu sistem tentunya berkaitan dengan prosedur, prosedur merupakan suatu urutan kegiatan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Yang termasuk dalam kegiatan klerikal yaitu menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindahkan dan membandingkan.

Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dan komponen lain karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi di dalam sistem tersebut. Klasifikasi sistem dari beberapa sudut pandang menurut Jogiyanto (2016) diantaranya sebagai berikut :

1. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem abstrak dan sistem fisik

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

2. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem alamiah dan sistem buatan manusia

Sistem alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam, bukan buatan manusia. Sementara sistem buatan manusia adalah sistem yang dirancang oleh manusia. Sistem buatan manusia melibatkan interaksi antara manusia dengan mesin disebut *human machine system* atau ada yang menyebutnya dengan nama *man-machine system* (sistem informasi akuntansi).

3. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem tertentu dan sistem tidak tentu

Sistem tertentu beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Interaksi diantara bagian-bagian dapat diprediksi dengan pasti sehingga keluaran dari sistem dapat diramalkan (sistem komputer). Sementara sistem tidak tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.

4. Sistem diklasifikasikan sebagai suatu sistem tertutup dan sistem terbuka

Sistem tertutup merupakan sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sementara sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk lingkungan luar atau subsistem yang lain. Karena sistem sifatnya terbuka dan terpengaruh oleh lingkungan luarnya, maka suatu sistem harus mempunyai suatu sistem pengendalian yang baik (Lubis & Lifriansyah, 2024).

2.1.2.2. Pengertian Informasi

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

Menurut Jogiyanto (2016) informasi adalah hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang berguna dan lebih berarti bagi penerimaan yang

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

Menurut Romney, M. B., Steinbart (2014) informasi yang bernilai dan berarti adalah informasi yang relevan, dapat dipercaya (*reliable*), lengkap (*complete*), tepat waktu (*timely*), dapat dipahami (*understandable*) dan bisa memberikan informasi yang tepat bagi manajemen (*verifiable*)”.

Sistem informasi menurut Romney, M. B., Steinbart (2014) terdiri dari lima komponen, diantaranya sebagai berikut :

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

2.1.2.3. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan masing-masing perusahaan. Sistem informasi banyak

membawa perubahan dalam organisasi dan proses bisnis, dimana yang mulanya diolah secara manual atau tradisional oleh manusia dengan seiring perkembangan zaman, terciptanya teknologi yang semakin canggih ditambah dengan transaksi yang semakin beragam pula, kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan teknologi. Menurut Mulyadi (2012) sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang diatur sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen yang akan memudahkan pengelolaan perusahaan.

Sebagai bagian dari sebuah sistem, akuntansi memiliki tujuan-tujuan perencanaan. Berikut tujuan perencanaan sistem informasi akuntansi menurut pandangan Mulyadi (2012) :

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

Menurut Rozi et al (2021) terdapat faktor-faktor yang mendorong perkembangan sistem informasi akuntansi, faktor-faktor tersebut diantaranya yaitu :

1. Sistem informasi memiliki perkembangan data dan peralatan yang baik sehingga memungkinkan sistem ini tidak hanya menyajikan laporan akuntansi keuangan melainkan juga berbasis jenis informasi akuntansi manajemen dan laporan non keuangan yang sangat penting untuk mendukung pengendalian organisasi.
2. Sistem informasi akuntansi menjadi sangat penting sebagai alat bantu manajemen karena meningkatnya kompleksitas operasional perusahaan.
3. Sistem informasi akuntansi menyajikan bahan untuk proses pengambilan keputusan untuk memperbaiki tempo kegiatan dan tingkat toleransi pelayanan yang semakin rendah sehingga dapat meminimalisir kesalahan pengambilan keputusan.
4. Arus globalisasi kegiatan yang berpengaruh terhadap perusahaan membuat makin dibutuhkan sistem informasi akuntansi untuk menjadi media komunikasi bisnis antar lokasi dan antar negara.

Pengembangan sistem dapat berarti menyusun suatu sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang sudah ada. Menurut Jogiyanto (2016) alasan perlunya perbaikan terhadap sistem yang telah ada yaitu :

1. Adanya masalah yang timbul di sistem yang lama
 - a. Ketidakbenaran yang menyebabkan sistem lama tidak dapat beroperasi sesuai dengan yang diharapkan, berupa kecurangankecurangan yang disengaja yang menyebabkan tidak amannya harta kekayaan perusahaan dan kebenaran dari data menjadi kurang terjamin dan tidak efisiensinya operasi.

b. Pertumbuhan organisasi, diantaranya adalah kebutuhan informasi yang semakin luas, volume pengolahan data yang semakin kompleks, sehingga sistem kurang efektif lagi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

2. Untuk meraih kesempatan

Kecepatan informasi atau efisiensi waktu dalam keadaan pasar bersaing sangat menentukan keberhasilan strategi dan rencana yang telah disusun. Organisasi perlu menyadari kebutuhan pemanfaatan teknologi informasi.

3. Adanya intruksi-intruksi

Penyusunan sistem yang baru dapat juga terjadi karena adanya instruksi-instruksi dari atas pimpinan ataupun dari luar organisasi, seperti misalnya peraturan pemerintah yang ada.

2.1.2.4. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan dan kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Menurut Mulyadi (2012) penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai. Penjualan juga dapat diartikan sebagai suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan kepemilikan kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

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

1. Mendapatkan volume penjualan

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

2. Mendapatkan laba

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

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

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

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

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan yang merupakan kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan (Zurriah, 2022). Terdapat beberapa jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat. Jenis-jenis penjualan menurut Swastha (2014) diantaranya yaitu :

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi apabila produsen dan pedagang memberikan keleluasan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi

produk mereka atau biasa disebut jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir untuk dijual kembali.

- b. *Missionary selling*, usaha untuk meningkatkan pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan, perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam mendistribusikan produk.
- c. *Technical Selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.
- d. *New Business Selling* adalah jenis penjualan yang berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.
- e. *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Sedangkan bila dilihat dari transaksi, Susanto (2017) membagi ke dalam :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat “*cash and carry*” pada umumnya secara kontan. Penjualan kurang dari satu bulan dikatakan penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dengan tenggang waktu diatas rata-rata atau diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan export, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri.

5. Penjualan konsinyasi, yaitu penjualan barang dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual.

2.1.2.5. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan alat yang memberikan informasi dan data yang akurat yang harus diterapkan oleh perusahaan perdagangan. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan terutama di bidang penjualan melalui laporan penjualan dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sementara dalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Kedua hal tersebut menjadi sumber pendapatan perusahaan yang akan berpengaruh pada perkembangan perusahaan kedepannya.

2.1.2.6. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan penjualan menurut Mulyadi (2012) adalah :

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

- c. Fungsi Gudang, bertanggungjawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
 - d. Fungsi Pengiriman, bertanggungjawab untuk mengepak barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
 - e. Fungsi Akuntansi, bertanggungjawab untuk mencatat transaksi pada penjualan tunai dan membuat laporan penjualan tunai yang terjadi.
2. Penjualan kredit
- a. Fungsi Penjualan, bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.
 - b. Fungsi Kredit, bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
 - c. Fungsi Gudang, bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
 - d. Fungsi Pengiriman, bertanggungjawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman dari fungsi penjualan dan bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
 - e. Fungsi Penagihan, bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

- f. Fungsi Akuntansi, bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

2.1.2.7. Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Terdapat beberapa indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan menurut Susanto (2017), diantaranya sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia dan alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengendalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapian bentuk organisasi.

2. Data (formulir atau catatan)

Data yang dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku besar dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir- formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi. Contoh : faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

3. Informasi

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi yaitu informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal,

laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan dan sebagainya.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu adalah sebuah acuan mengenai hasil penelitian yang pernah dilakukan, dan memberikan informasi tentang hasil penelitian yang telah diamati. Pentingnya penelitian terdahulu dimaksudkan sebagai hasil perbandingan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian-penelitian terdahulu.

Penelitian yang sama pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu seperti yang terlihat pada tabel 2.1 berikut.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Kusumo, H. (2021)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di PT. Shiba Azaki.
2	Siregar (2016)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014.	Hasil penelitian menunjukan bahwa berdasarkan hasil pengolahan data dan penganalisaan data yang dilakukan dikatakan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
3	Rachmawati (2013)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh

		Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda.	signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
4	Muflikhah (2016)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i> .	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
5	Mailani (2014)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Perbedaan penelitian ini dengan beberapa penelitian terdahulu diatas adalah: tempat penelitiannya, tahun penelitian, jumlah sampel yang digunakan serta teknik analisis datanya.

2.3. Kerangka Konseptual

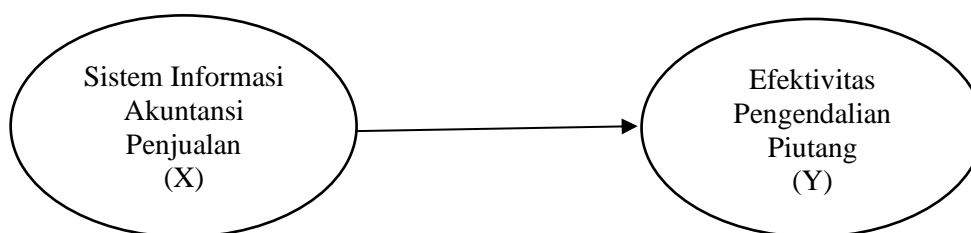
Kerangka konseptual adalah suatu konsep yang menjelaskan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat (Sugiyono, 2019). Adapun variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak dua variabel yaitu : variabel independen : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X), dan variabel dependen : Efektivitas Pengendalian Piutang (Y).

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Dalam sistem informasi

akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung, seperti sumber daya manusia yang optimal serta informasi yang akurat dapat meningkatkan suatu efektivitas pengendalian piutang (Rambe & Lubis, 2021).

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atau transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagaimana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan dapat terlindungi dengan baik. Artinya, semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat. Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Abdjul (2012) membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Awaludin (2020) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Kerangka konseptual digambarkan dalam bagan sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) hipotesis adalah rumusan jawaban sementara dari suatu permasalahan yang sebenarnya dan masih memerlukan pembuktian yang dapat diperoleh dengan melakukan penelitian. Berdasarkan perumusan masalah dan kajian pustaka diatas, maka hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode asosiatif. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menganalisis hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya atau bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lain. Menurut Sugiyono (2019), penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Data yang dikumpulkan disajikan dalam bentuk data kuantitatif yaitu menguji dan menganalisis data dalam perhitungan angka-angka dan kemudian menarik kesimpulan dari pengujian tersebut.

Penelitian kuantitatif yaitu metode penelitian dengan prosedur statistik, teknik pengambilan sampel dan pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian demi menguji hipotesis yang ditetapkan berdasarkan teori yang dipakai (Ghozali, 2016).

3.2. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel penelitian yang terdiri atas , satu variabel bebas (X) dan satu variabel terikat (Y). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan (X), dan variabel terikat dalam penelitian ini adalah efektivitas pengendalian piutang (Y).

3.2.1. Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Efektivitas pengendalian piutang dapat diukur dengan 4 indikator lalu dikembangkan kembali menjadi 12 pernyataan.

3.2.2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan dapat diukur dengan 3 indikator lalu dikembangkan kembali menjadi 12 pernyataan.

Definisi operasional dan indikator variabel ditabulasi pada tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1
Definisi Operasional

NO	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
1	Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)	Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. (Mulyadi, 2012) (Hana'an (2019))	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan data yang dapat dipercaya 2. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan 3. Melindungi harta dan catatan perusahaan 4. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2012) (Hana'an (2019))	Likert
2	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan mengelola perusahaan. (Mulyadi, 2012) (Susanto, 2017)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya manusia dan alat 2. Data (formulir atau catatan) 3. Informasi (Mulyadi, 2012) (Susanto, 2017)	Likert

3.3. Tempat dan Waktu Penelitian

3.3.1. Tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Perkebunan Nusantara IV Regional I, Jl. Sei Batang Hari No.2, Simpang Tj., Kec. Medan Sunggal, Kota Medan, Sumatera Utara.

3.3.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian direncanakan mulai dari bulan Mei 2024 sampai Semtember 2024. Rincian kegiatan penelitian yang direncanakan sebagai berikut :

Tabel 3.2
Skedul Rencana Penelitian

No	Kegiatan	2024				
		Apr	Mei	Jun	Jul	Ags
1	Pengajuan judul	■				
2	Riset awal	■				
3	Penyusunan proposal		■			
4	Bimbingan proposal		■			
5	Seminar proposal			■		
6	Riset			■		
7	Penyusunan skripsi				■	
8	Bimbingan skripsi				■	
9	Sidang meja hijau					■

3.4. Teknik Pengambilan Sampel

3.4.1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan sampel objek dan subjek yang sifat dan karakteristiknya telah ditentukan dan ditarik kesimpulannya oleh peneliti (Sugiyono, 2019). Populasi pada penelitian ini adalah karyawan PT Perkebunan Nusantara IV Regional I pada bagian akuntansi urusan konsolidasi yang

berjumlah 12 karyawan, pada bagian akuntansi & verifikasi berjumlah 10 karyawan dan pada bagian komersil sub penjualan berjumlah 14 karyawan.

Tabel 3.3
Daftar Populasi Penelitian

No	Nama Bagian	Jumlah Karyawan
1	Bagian Akuntansi Urusan Konsolidasi	12 Karyawan
2	Bagian Akuntansi & Verifikasi	10 Karyawan
3	Bagian Komersil Sub. Penjualan	14 Karyawan
Jumlah keseluruhan populasi :		36 Karyawan

Sumber : Data karyawan BOKA PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

3.4.2. Sampel

Menurut Sugiyono (2019) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menerapkan metode *nonprobabilistic* sampling dengan sampel jenuh yakni seluruh populasi dijadikan sampel. Maka, sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 36 karyawan.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau tidak melalui perantara (Indriantoro, 2014). Dalam memperoleh data primer ini peneliti mengumpulkan data dengan menyebarkan kuesioner kepada responden dan data diukur menggunakan skala likert.

Skala likert dalam penelitian ini adalah skala yang melakukan operasi aritmatika atas data yang dikumpulkan dari responden. Dengan menggunakan skala likert, setiap variabel diukur berdasarkan indikator variabel dengan item

pertanyaan atau pernyataan. Jawaban dari responden memiliki tingkatan penilaian dari positif hingga negatif. Berikut tingkatan penilaian skala likert :

- a. Nilai 5 = Sangat Setuju (SS)
- b. Nilai 4 = Setuju (S)
- c. Nilai 3 = Netral (N)
- d. Nilai 2 = Tidak Setuju (TS)
- e. Nilai 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

3.6. Pengujian Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) uji coba instrumen dilakukan untuk menguji alat ukur yang digunakan apakah valid dan reliabel. Karena dengan menggunakan instrumen yang valid dan reliabel dalam pengumpulan data, maka diharapkan hasil penelitian akan menjadi valid dan reliabel. Oleh karena itu, dalam penelitian ini uji coba angket perlu dilakukan untuk mengetahui validitas dan reliabilitas isi dari angket tersebut. Selain itu uji coba juga dimaksudkan untuk mengetahui apakah terdapat item-item pernyataan yang mengandung jawaban yang kurang objektif, kurang jelas ataupun membingungkan. Uji coba instrument dilakukan dengan mengambil responden sebanyak 25 orang yang diambil secara acak (random) diluar dari sampel.

3.6.1. Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2019) hasil penelitian valid bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Valid menunjukkan derajat

ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti.

3.6.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah istilah yang dipakai untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran diulangi dua kali atau lebih berulang kali hasilnya tetap sama disebut reliabel. Menurut Sugiyono (2019) asil penelitian yang reliabel, bila terdapat kesamaan data dalam waktu yang berbeda. Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama.

3.7. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah kegiatan mengelompokkan, mengolah, dan menganalisis data yang dikumpulkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian dan menguji hipotesis (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini teknik analisis data diuji menggunakan metode *Structural Equation Modelling-Partial Least Squares* (SEM-PLS). Proses analisa struktural menggunakan software WarpPLS Ver. 7. Secara umum *Partial Least Square* (PLS) sangat sesuai untuk memprediksi aplikasi dan membangun teori, menganalisis sampel yang berukuran kecil, dan menguji keseluruhan *fit model (goodness of fit)* dengan baik (Sholihin & Ratmono, 2021). Selain itu, PLS juga memiliki kelebihan dibanding regresi pada umumnya karena dapat menguji beberapa variabel sekaligus.

PLS merupakan metode *Structural Equation Model (SEM)* berbasis komponen yang bertujuan prediksi. WarpPLS Ver. 7 digunakan karena memiliki beberapa kelebihan antara lain mampu menguji hubungan variabel pemoderasi yang bersifat

langsung (Sholihin & Ratmono, 2021). Oleh karena itu software ini sangat sesuai dengan model penelitian yang dibangun dalam penelitian ini.

Estimasi parameter yang didapat dengan *Partial Least Square (PLS)* dapat dikategorikan sebagai berikut: kategori pertama, adalah *weight estimate* yang digunakan untuk menciptakan skor variabel laten. Kategori kedua, mencerminkan estimasi jalur (*path estimate*) yang menghubungkan variabel laten dan antar variabel laten dan blok indikatornya (loading). Kategori ketiga adalah berkaitan dengan means dan lokasi parameter (nilai konstanta regresi) untuk indikator dan variabel laten. Untuk memperoleh ketiga estimasi tersebut, *Partial Least Square (PLS)* menggunakan proses literasi tiga tahap dan dalam setiap tahapnya menghasilkan estimasi yaitu sebagai berikut:

- a. Menghasilkan *weight estimate*.
- b. Menghasilkan estimasi untuk *inner model* dan *outer model*.
- c. Menghasilkan estimasi *means* dan lokasi (konstanta).

3.7.1. Analisis Outer Model

Analisa outer model dilakukan untuk memastikan bahwa *measurement* yang dilakukan layak untuk dijadikan pengukuran (valid dan reliabel). Dalam analisa model ini menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikator-indikatornya. Analisa outer model bertujuan untuk mengevaluasi variabel konstruj yang diteliti, validitas (ketepatan), reliabilitas (kehandalan) dari suatu variabel. Analisa outer model dapat dilihat dari beberapa indikator :

3.7.1.1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk melihat valid atau tidaknya suatu angket.

Suatu angket akan dikatakan valid jika pertanyaan angket tersebut mampu

membuktikan yang diukur oleh angket tersebut. Pengujian validitas diterapkan oleh semua item pernyataan yang ada pada setiap variabel. Terdapat beberapa tahap pengujian yang akan dilakukan yaitu diantaranya sebagai berikut :

1. Validitas Konvergen (*Convergent Validity*)

Convergent Validity menunjukkan suatu tingkatan sebuah pengukuran atau indikator yang berkorelasi positif dengan pengukur atau indikator alternatif untuk konstruk yang sama. Uji validitas *Convergent* dilakukan dengan melihat nilai loading Faktor dan dibandingkan dengan *Rule Of Thumb* ($>0,70$), kemudian melihat nilai *Average Variance Extracted* (AVE) dan dibandingkan dengan *Rule Of Thumb* ($>0,50$) (Sholihin & Ratmono, 2021).

2. Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Validitas diskriminan menunjukkan tingkatan seberapa besar sebuah variabel laten atau konstruk benar-benar berbeda dengan konstruk lain sebagaimana yang ditunjukkan oleh hasil penelitian empiris. Untuk menilai validitas diskriminan menggunakan dua pendekatan yaitu *Cross Loading* dan *Fornell-Larcker Criterion*. *Cross Loading* merupakan pendekatan yang pertama kali digunakan dalam menilai validitas diskriminan indikator-indikator. Cara menguji validitas diskriminan adalah dengan indikator reflektif dengan melihat nilai *Cross Loading*. Nilai ini untuk setiap variabelnya harus $>0,70$ (Hamid & Anwar, 2019). *Fornell-Larcker Criterion* memperbandingkan akar *Average Variance Extracted* (AVE) dengan korelasi antar variabel laten atau konstruk (Sholihin, Mahfud, 2021). Biasanya model memiliki validitas diskriminan yang cukup, jika akar AVE

untuk setiap konstruk lebih besar daripada korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya dalam model (Hamid & Anwar, 2019).

3.7.1.2. Composite Reliability

Composite Reliability merupakan sebuah alat untuk mengukur konstruk dengan indikator reflektif yang dapat dilakukan dengan dua cara yaitu, *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. *Composite Reliability* lebih baik dalam mengukur internal *consistency* dibandingkan dengan *Cronbach's Alpha* karena tidak mengasumsikan titik awal yang sama untuk setiap indikator. *Cronbach's Alpha* cenderung untuk menilai lebih rendah dibandingkan *Composite Reliability* sehingga disarankan untuk menggunakan *Composite Reliability*. *Composite Reliability* sama dengan *Cronbach's Alpha* dengan nilai batas ($\geq 0,7$) yang artinya dapat diterima dan nilai ($\geq 0,8$) sangat memuaskan (Sholihin & Ratmono, 2021).

3.7.2. Analisis Inner Model

Analisis *inner model* digunakan sebagai penentu spesifikasi hubungan antara variabel laten satu dengan variabel laten lainnya. Dalam pengujian ini meliputi koefisien determinan (*R-Square*), relevansi prediksi (*Q-Square*), ukuran efek (*F-Square*), dan uji kecocokan model (*Goodness of Fit Model*).

3.7.2.1. R-Square

Pengujian koefisien determinan dilakukan terhadap pengujian ini guna mengetahui seberapa besar pengaruh variabel variabel dependen dalam sebuah penelitian. Apabila nilai (*R-square*) menunjukkan angka sebesar 0,75 maka dapat dinyatakan sebagai *predictive power* terhadap tingkat substansinya, yang artinya antar variabel memiliki pengaruh yang kuat, dan

apabila (*R-Square*) menunjukkan nilai 0,50 maka artinya variabel memiliki pengaruh yang tidak kuat atau lemah (Sholihin & Ratmono, 2021).

3.7.2.2. *Q-Square*

Pengujian prediction relevance merupakan bentuk pengukuran yang digunakan untuk mengetahui seberapa baik observasi yang dilakukan sehingga dapat memberikan hasil terhadap prediksi. Apabila (*Q-Square*) menunjukkan nilai 0,02 artinya antar variabel memiliki prediksi yang kecil, jika (*Q-Square*) menunjukkan nilai 0,15 artinya variabel memiliki prediksi yang sedang, sedangkan jika (*Q-Square*) menunjukkan nilai 0,35 artinya variabel memiliki nilai prediksi yang besar (Sholihin & Ratmono, 2021).

3.7.2.3. *F-square*

Pengujian (*F-square*) merupakan bentuk pengukuran yang digunakan untuk mengetahui tingkatan ukuran dalam sebuah penelitian. Ukuran Efek dalam pengukuran ini memiliki tiga (3) kategori, yaitu kecil jika nilai sebesar (0,02), sedang jika nilai sebesar (0,15) dan besar jika memiliki nilai (0,35). Evaluasi atas ukuran efek juga perlu dilakukan pada tahap evaluasi model struktural (Sholihin & Ratmono, 2021).

3.7.2.4. Uji kecocokan (Model Fit)

Aplikasi program WarpPLS mempunyai beberapa ukuran fit model antara lain: *average path coefficient* (APC), *average R-squared* (ARS), *average adjusted R-squared* (AARS), *average block variance inflation factor* (AVIF), *average full collinearity VIF* (AFVIF), *tenenhaus GoF* (GoF), *sympson`s paradox ratio* (SPR), *R-squared contribution ratio* (RSCR), *statistical suppression ratio* (SSR). Interpretasi dari model fit di

atas tergantung dari tujuan analisis, jika tujuannya hanya untuk menguji hipotesis, maka evaluasi fit model kurang begitu penting dan jika tujuan analisis untuk menemukan suatu model yang fit dengan data original, maka evaluasi model sangat penting dan bermanfaat (Sholihin dan Ratmono). Uji kecocokan model ini digunakan untuk mengetahui apakah suatu model memiliki kecocokan dengan data. Pada uji kecocokan model terdapat 3 indeks pengujian, yaitu *Average Path Coefficient* (APC), *Average R-squared* (ARS) dan *Average Varians Factor* (AVIF). Ghozali dan Latan (2014) menyatakan bahwa dalam mengevaluasi fit model harus mengikuti kriteria yang sudah direkomendasikan. Nilai p untuk APC dan ARS harus lebih kecil dari 0.05 atau berarti signifikan. Selain itu, AFIV sebagai indikator multikolinearitas harus < 5 , nilai *Tenenhaus GoF* (GoF) $\geq 0,10$, $\geq 0,25$ dan $\geq 0,36$ (kecil, sedang dan besar) (Sholihin & Ratmono, 2021).

Berikut adalah tabel ringkasan Ringkasan Rule of Thumb Evaluasi Model Struktural :

Tabel 3.4
Ringkasan Rule of Thumb Evaluasi Model Struktural

Kriteria	Rule of Thumb
R-Square atau <i>Adjusted R²</i>	$\leq 0,70$ (kuat), $\leq 0,45$ (moderat) dan $\leq 0,25$ (lemah)
Efek size (F^2)	$\geq 0,02$ (kecil), $\geq 0,15$ (menengah) dan $\geq 0,35$ (besar)
Q^2 <i>predictive relevance</i>	$Q^2 >$ menunjukkan model memiliki <i>predictive relevance</i> dan jika $Q^2 <$ menunjukkan bahwa model kurang memiliki <i>predictive relevance</i>
Q^2 <i>predictive relevance</i>	$\geq 0,012$ (lemah), $\geq 0,15$ (moderat), dan $\geq 0,35$ (kuat)
APC, ARS, dan, AARS	P – value $\leq 0,05$
AVIF dan AFVIF	$\leq 3,3$ (ideal), namun nilai ≤ 5 masih dapat diterima
<i>Goodness Tenenhaus</i>	$\geq 0,10$, $\geq 0,25$, dan $\geq 0,36$ (kecil, menengah, dan besar)

Kriteria	Rule of Thumb
SPR	Idealnya = 1 namun nilai $\geq 0,7$ masih dapat diterima
RSCR	Idealnya = 1 namun nilai $\geq 0,7$ masih dapat diterima
SSR	Harus $\geq 0,7$

Sumber : Ghozali dan Latan (2014)

3.7.3. Uji Hipotesis

Langkah terakhir yang dilakukan dari pengujian evaluasi model struktural adalah dengan cara melihat nilai signifikan *P-value* untuk mengetahui pengaruh antar variabel berdasarkan hipotesis yang dibangun melalui prosedur resampling. Arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen dapat dijelaskan menggunakan uji hipotesis. Uji hipotesis ini dilakukan dengan cara analisis jalur (*path coefficient*) atas model yang telah dibuat. Evaluasi hipotesis dapat dilihat melalui hasil output aplikasi WarpPLS pada bagian *view path coefficients* and *P-value*. Sedangkan nilai signifikan yang digunakan dengan nilai *P-value* 0,10 (signifikan level=10%), 0,05 (signifikan level=5%), dan 0,01 (signifikan level=0,001) (Ghozali & Latan, 2014). Pada penelitian ini menggunakan *P-value* 0,05 (signifikan level=5%) yang artinya jika :

$p\text{-value} \geq 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

$p\text{-value} \leq 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Deskripsi Data

4.1.1 Gambaran Umum Penelitian

PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I yang dahulunya bernama PT Pekebunan Nusantara III (Persero) atau disingkat PTPN III (Persero), merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan, dan pemasaran hasil perkebunan. Sumber penjualan atau pendapatan PTPN IV Regional I yaitu dari usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan karet. Produk utama perseroan adalah minyak sawit (CPO), inti sawit (krenel) dan produk hilir karet.

PT Perkebunan Nusantara III (Persero) atau PTPN III (Persero) , merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Holding Perkebunan yang bergerak di bidang pengelolaan, pengolahan dan pemasaran hasil komoditi perkebunan. Komoditi perkebunan yang diusahakan adalah kelapa sawit, karet, tebu, teh, kopi, kakao, tembakau, aneka kayuan, buah-buahan dan aneka tanaman lainnya. Saat ini PT Perkebunan Nusantara III (Persero) telah memiliki Brand Nasional produk Hilirisasi Komoditi perkebunan dengan nama “Nusakita” disamping beberapa brand lain yang dimiliki oleh Anak Perusahaan dari PTPN Group.

Visi & Misi PT. Perkebunan Nusantara IV Regional adalah didirikan dengan maksud dan tujuan untuk melaksanakan kebijakan dan program pemerintah dengan memberikan kontribusi terhadap ekonomi dan pembangunan nasional khususnya di subsector perkebunan serta meningkatkan keuntungan (*profit*) melalui prinsip-

prinsip Perusahaan yang sehat berlandaskan peningkatan nilai tambah bagi negara selalu pemegang saham. Visi perusahaan bertujuan untuk menjadi Menjadi perusahaan agribisnis nasional yang unggul dan berdaya saing kelas dunia serta berkontribusi secara berkesinambungan bagi kemajuan bangsa. Sedangkan Misi perusahaan adalah untuk Menghasilkan produk yang berkualitas tinggi bagi pelanggan Membentuk kapabilitas proses kerja yang unggul (*operational excellence*) melalui perbaikan dan inovasi berkelanjutan dengan tata kelola perusahaan yang baik Mengembangkan organisasi dan budaya yang prima serta SDM yang kompeten dan sejahtera dalam merealisasi potensi setiap insani Melakukan optimalisasi pemanfaatan asset untuk memberikan imbal hasil terbaik Turut serta dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menjaga kelestarian lingkungan untuk kebaikan generasi masa depan.

Total luas areal yang dimiliki oleh PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Holding Perkebunan adalah 1.181.751,03 Ha dengan status pengusahaan lahan sekitar 68% sudah bersertifikat, 20% sertifikat berakhir/dalam proses perpanjangan dan 12% belum bersertifikat. Sedangkan total planted area yang dimiliki PTPN sebesar 817.536 Hektar yang terdiri dari komoditi kelapa sawit, karet, teh, tebu, kopi, kakao, tembakau, kayu dan hortikultura. Selain itu guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar PTPN juga memiliki areal kebun plasma seluas 457.794 Hektar.

4.2. Hasil dan Analisis Data

Penelitian kali ini menggunakan pengukuran skala rasio dengan analisis deskriptif dan analisis jalur (*path analysis*). Alat yang digunakan dalam dalam pengujian ini adalah *Structural Equation Modeling- Partial Least Square (SEM -*

PLS). Analisis *Partial Least Square* adalah teknik statistik *multivariate* yang melakukan perbandingan antara variabel dependen dengan variabel independen. Penelitian ini juga melakukan pengujian model moderasi dalam SEM-PLS. Analisis dalam penelitian ini menggunakan bantuan software statistik berupa *WarpPLS 7.0*

4.3. Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif ini memiliki tujuan untuk memberikan gambaran (*deskriptif*) mengenai suatu data agar data yang tersaji menjadi mudah dan informatif bagi orang yang membacanya. Analisis statistik deskriptif yang digunakan pada penelitian ini meliputi perhitungan jumlah responden penelitian (*n*), perhitungan nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (*mean*), serta perhitungan nilai simpangan baku. Data penelitian yang digunakan diperoleh dengan menggunakan kuesioner penelitian yang diberikan kepada 36 responden penelitian, berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh temuan penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.1
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	36	22	57	43.611	11.748
Efektivitas Pengendalian Piutang	36	20	56	41.222	12.424

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil pengujian statistik deskriptif yang disajikan di atas, maka diperoleh sajian data penelitian sebagai berikut:

1. Hasil statistik deskriptif pada variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menunjukkan bahwa dari 36 responden penelitian diperoleh nilai minimum sebesar 22, nilai maksimum sebesar 57, nilai rata-rata sebesar 43.611 serta nilai simpangan baku sebesar 11.748.
2. Hasil statistik deskriptif pada variabel Efektivitas Pengendalian Piutang menunjukkan bahwa dari 36 responden penelitian diperoleh nilai minimum sebesar 20, nilai maksimum sebesar 56, nilai rata-rata sebesar 41.222 serta nilai simpangan baku sebesar 12.424.

4.4. Demografi Responden

Profil demografi responden adalah informasi tentang karakteristik individu yang menjadi responden dalam suatu studi atau survei, seperti usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, dan faktor demografi lainnya yang relevan.

1. Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Demografi jenis kelamin adalah studi tentang distribusi populasi berdasarkan perbandingan jumlah dan proporsi antara laki-laki dan perempuan. Jenis kelamin yang digunakan pada penelitian ini terbagi menjadi jenis kelamin laki-laki dan jenis kelamin perempuan.

Tabel 4.2
Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	n	%
1	Laki - Laki	23	63.9%
2	Perempuan	13	36.1%
Total		36	100.0%

Sumber: Data dioleh oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa dari 36 responden penelitian terdapat 23 (63.9%) responden dengan jenis kelamin laki – laki, dan sebanyak 13 (36.1%) responden dengan jenis kelamin perempuan.

2. Demografi Respdnen Berdasarkan Umur

Demografi berdasarkan umur hanya fokus pada rentang usia dalam populasi untuk mengidentifikasi pola-pola seperti distribusi usia, laju kelahiran, dan faktor-faktor demografis lain yang mempengaruhi kelompok-kelompok usia tersebut.

Tabel 4.3
Demografi Responden Berdasarkan Usia

No	Umur	n	%
1	< 30 Tahun	9	25.0%
2	30 - 40 Tahun	17	47.2%
3	> 40 Tahun	10	27.8%
Total		36	100.0%

Sumber: Data dioleh oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa dari 36 responden penelitian terdapat 9 (25.0%) responden penelitian dengan usia < 30 Tahun, 17 (47.2%) responden dengan usian 30 – 40 tahun, serta sebanyak 10 (27.8%) responden dengan usia > 40 tahun.

3. Demografi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Demografi berdasarkan tingkat pendidikan adalah studi tentang distribusi dan karakteristik populasi berdasarkan berbagai tingkat pendidikan yang telah dicapai oleh individu-individu dalam kelompok.

Tabel 4.4
Demografi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	n	%
1	SMA	8	22.2%
2	D3	6	16.7%
3	S1	18	50.0%
4	S2	4	11.1%
Total		36	77.8%

Sumber: Data dioleh oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa dari 36 responden penelitian terdapat 8 (22.2%) responden dengan tingkat pendidikan SMA, 6 (16.7%) responden dengan tingkat pendidikan D3, 18 (50.0%) responden dengan tingkat pendidikan S1, dan sebanyak 4 (11.1%) responden dengan tingkat pendidikan S2.

4. Demografi Responden Berdasarkan Masa Kerja

Demografi berdasarkan masa kerja adalah studi tentang distribusi dan karakteristik populasi berdasarkan lamanya periode kerja yang telah dijalani oleh individu-individu dalam suatu kelompok atau masyarakat.

Tabel 4.5
Demografi Responden Berdasarkan Masa Kerja

No	Masa Kerja	n	%
1	< 2 Tahun	3	8.3%
2	2 - 5 Tahun	9	25.0%
3	> 5 Tahun	24	66.7%

Total	36	100.0%
--------------	-----------	---------------

Sumber: Data dioleh oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa dari 36 responden penelitian terdapat 3 (8.3%) responden dengan masa kerja < 2 tahun, 9 (25.0%) responden dengan masa kerja 2-5 tahun, serta sisanya sebesar 24 (66.7%) responden dengan masa kerja > 5 tahun.

4.5. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang berarti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu tes atau instrumen pengukuran dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya, atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dialukannya pengukuran tersebut. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan uji *loading factor* dengan kaidah butir instrumen valid jika nilai *loading factor* > 0.7.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian

<i>Variabel</i>	<i>Indikator</i>	<i>Outer Loading</i>	<i>Keterangan</i>
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	X.1	0.813	Valid
	X.2	0.729	Valid
	X.3	0.804	Valid
	X.4	0.823	Valid
	X.5	0.840	Valid
	X.6	0.879	Valid
	X.7	0.914	Valid
	X.8	0.885	Valid
	X.9	0.722	Valid

<i>Variabel</i>	<i>Indikator</i>	<i>Outer Loading</i>	<i>Keterangan</i>
	X.10	0.893	Valid
	X.11	0.845	Valid
	X.12	0.844	Valid
Efektivitas Pengendalian Piutang	Y.1	0.786	Valid
	Y.2	0.798	Valid
	Y.3	0.849	Valid
	Y.4	0.841	Valid
	Y.5	0.850	Valid
	Y.6	0.799	Valid
	Y.7	0.756	Valid
	Y.8	0.769	Valid
	Y.9	0.914	Valid
	Y.10	0.747	Valid
	Y.11	0.769	Valid
	Y.12	0.779	Valid

Sumber: output WarpPLS 7.0, 2024

Berdasarkan hasil pengujian validitas instrumen dapat diketahui bahwa dari masing-masing indikator / butir yang digunakan pada penelitian, kesemuanya telah memenuhi kriteria validity, temuan ini dibuktikan dengan keseluruhan nilai *loading factor* > 0.7 .

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas berasal dari kata *reliability* yang berarti sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Suatu hasil pengukuran hanya dapat dipercaya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama, diperoleh hasil pengukuran yang relatif sama pula, selama aspek yang diukur dalam diri subyek memang belum berubah. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan uji *composite Reliability* dengan kaidah butir instrumen reliabel jika koefisien *composite Reliability* > 0.7 .

**Tabel 4.7 Hasil
Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian**

Variabel	Composite Reliability	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0.965	Reliabel
Efektivitas Pengendalian Piutang	0.957	Reliabel

Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

Berdasarkan hasil pengujian dapat diketahui bahwa butir instrumen yang digunakan pada penelitian ini telah memenuhi kriteria reliabilitas, hal ini dibuktikan dengan nilai *composite reliability* yang seluruhnya melebihi nilai *cutoff* yang telah ditentukan sebesar 0.7.

4.6. Evaluasi Model

Model pengukuran (*outer model*) digunakan untuk menggambarkan hubungan antara indikator dan variabelnya dengan menilai reliabilitas dan validitas. Model pengukuran (*outer model*) ditentukan dengan menggunakan uji *Convergent validity*, *Composite Reliability*, *Discriminan Validity*.

4.6.1. Pengukuran (*Outer Model*)

a. Convergent Validity

Convergent Validity menunjukkan suatu tingkatan sebuah pengukuran atau indikator yang berkorelasi positif dengan pengukur atau indikator alternatif untuk konstruk yang sama. Uji validitas *Convergent* dilakukan dengan melihat nilai loading Faktor dan dibandingkan dengan *Rule Of Thumb* ($>0,70$), kemudian

melihat nilai *Average Variance Extracted* (AVE) dan di bandingkan dengan *Rule Of Thumb* ($>0,50$), berdasarkan hasil uji *convergent validity* dengan menggunakan *software warppls* maka diperoleh temuan penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.8
Hasil Evaluasi *Convergent Validity*

<i>Variabel</i>	<i>Indikator</i>	<i>Outer Loading</i>	<i>Keterangan</i>
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	X.1	0.777	Valid
	X.2	0.845	Valid
	X.3	0.817	Valid
	X.4	0.764	Valid
	X.5	0.735	Valid
	X.6	0.771	Valid
	X.7	0.708	Valid
	X.8	0.817	Valid
	X.9	0.803	Valid
	X.10	0.797	Valid
	X.11	0.733	Valid
	X.12	0.829	Valid
Efektivitas Pengendalian Piutang	Y.1	0.837	Valid
	Y.2	0.748	Valid
	Y.3	0.803	Valid
	Y.4	0.807	Valid
	Y.5	0.794	Valid
	Y.6	0.757	Valid
	Y.7	0.815	Valid
	Y.8	0.712	Valid
	Y.9	0.823	Valid
	Y.10	0.764	Valid
	Y.11	0.801	Valid
	Y.12	0.791	Valid

Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

Berdasarkan hasil uji *convergent validity* dengan menggunakan nilai *loading factor* dapat diketahui bahwa dari 12 butir indikator variabel sistem informasi akuntansi penjualan, dan 12 butir item untuk butir indikator efektivitas pengendalian utang kesemuanya valid, temuan ini dibuktikan dengan nilai *loading factor* dari masing-masing butir indikator memiliki nilai > 0.7 . hal ini mengindikasikan bahwa keseluruhan indikator yang digunakan pada model telah memenuhi syarat *convergent validity* sehingga pengujian lebih lanjut dapat dilakukan.

Tabel 4.9
Hasil Analisis Average Varian Extracted

Variabel	Average Varian Extracted	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0.615	Valid
Efektivitas Pengendalian Piutang	0.622	Valid

Sumber: output WarpPLS 7.0, 2024

Parameter yang digunakan untuk pengujian validitas adalah dengan menggunakan nilai *Average Varian Extracted (AVE)* dengan ketentuan bahwa variabel penelitian memenuhi kriteria *convergent validity* jika nilai $AVE > 0.05$. berdasarkan hasil pengujian yang disajikan di atas dapat diketahui bahwa variabel yang digunakan pada penelitian yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang memiliki nilai AVE sebesar 0.615 dan 0.622 yang seluruhnya memiliki nilai > 0.5 , sehingga parameter *convergent validity* yang telah ditentukan pada penelitian ini telah terpenuhi.

b. Composite Reliability

Composite Reliability merupakan sebuah alat untuk mengukur konstruk dengan indikator reflektif yang dapat dilakukan dengan dua cara yaitu, *Cronbach's*

Alpha dan *Composite Reliability*. *Composite Reliability* lebih baik dalam mengukur internal consistency dibandingkan dengan *Cronbach's Alpha* karena tidak mengasumsikan titik awal yang sama untuk setiap indikator. *Cronbach's Alpha* cenderung untuk menilai lebih rendah dibandingkan *Composite Reliability* sehingga disarankan untuk menggunakan *Composite Reliability*. *Composite Reliability* sama dengan *Cronbach's Alpha* dengan nilai batas ($\geq 0,7$).

Tabel 4.10
Nilai *Composite Reliability*

Variabel	Composite Reliability	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0.943	Reliabel
Efektivitas Pengendalian Piutang	0.944	Reliabel

Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

Berdasarkan hasil pengujian *composite reliability* dapat diketahui bahwa variabel dan data yang digunakan pada penelitian ini telah memenuhi kriteria *composite reliability*, temuan ini dibuktikan dengan nilai *composite reliability* pada variabel Sistem informasi akuntansi penjualan = 0.943 dan Efektivitas pengendalian piutang = 0.944, yang seluruhnya telah melebihi *cut off* yang telah ditentukan yaitu sebesar 0.7.

c. *Discriminant Validity*

Validitas diskriminan menunjukkan tingkatan seberapa besar sebuah variabel laten atau konstruk benar-benar berbeda dengan konstruk lain sebagaimana yang ditunjukkan oleh hasil penelitian empiris model memiliki validitas diskriminan yang cukup, jika akar AVE untuk setiap konstruk lebih besar dari pada korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya dalam model.

Tabel 4.11
Nilai Akar AVE dan Korelasi Variabel Laten

	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Efektivitas Pengendalian Piutang
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0.784	0.744
Efektivitas Pengendalian Piutang	0.744	0.788

Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

Berdasarkan Tabel nilai akar AVE dan korelasi variabel laten diatas menunjukkan semua variabel dinyatakan valid karena nilai akar AVE > korelasi variabel laten. Berdasarkan temuan tersebut maka kriteria *discriminant validity* telah terpenuhi.

4.6.2. Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Analisis *inner model* digunakan sebagai penentu spesifikasi hubungan antara variabel laten satu dengan variabel laten lainnya. Dalam pengujian ini meliputi koefisien determinan (*R-Square*), relevansi prediksi (*Q-Square*), ukuran efek (*F-Square*), dan uji kecocokan model (*Goodness of Fit Model*).

Tabel 4.12
Nilai R^2 , Q^2 , F^2

Variabel	R Square	Q - Square	F - Square
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan			0.557
Efektivitas Pengendalian Piutang	0.557	0.540	

Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

1. Koefisien Determinasi (R^2) menunjukkan kemampuan konstruk eksogen dalam menunjukkan kuat atau lemahnya suatu model penelitian. Berdasarkan tabel diatas dijelaskan bahwa koefisien determinasi pada variabel efektivitas pengendalian piutang dapat dilihat dari nilai $R\text{-square}$ pada 0.557 atau 55.7% artinya variabel efektivitas pengendalian piutang yang dijelaskan oleh sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai sebesar 55.7 % dan sisanya 44.3 % dijelaskan oleh variabel lainnya yang berada diluar penelitian ini.
2. Relevansi prediksi (Q^2) menunjukkan bahwa nilai relevansi prediksi dalam menjelaskan hubungan konstruk laten untuk model penelitian diatas sebesar 0.54 atau 54.0 % atas kontribusi variabel yang ada dalam penelitian baik secara langsung maupun tak langsung dan sisanya sebesar 46.0 % dijelaskan oleh konstruk lain yang tidak ada dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil tersebut dapat diartikan bahwa hasil dari $Q\text{-square}$ menunjukkan estimasi model dalam penelitian ini memiliki kapabilitas prediksi yang besar.
3. Ukuran efek (F^2) untuk variabel independen (X) sebesar 0.557 yang termasuk kategori tinggi dan berarti kepemilikan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh yang tinggi terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Uji Uji kecocokan model (*Goodness of Fit Model*), disajikan dalam Tabel sebagai berikut:

Tabel 4.13
Goodness Of Fit Model

Variabel	Cut Of Value	Hasil	Keterangan
<i>Average Path Coefficient (APC)</i>	P - Value \leq 0.05	0.001	Terpenuhi
<i>Average R - Squared (ARS)</i>	P - Value \leq 0.06	0.001	Terpenuhi
<i>Average Adjusted R - Squared (AARS)</i>	P - Value \leq 0.07	0.001	Terpenuhi
<i>Tenehaus Gof (Gof)</i>	\geq 0.10, \geq 0.25, dan \geq 0.36 (Kecil, sedang, besar)	0.387	Besar

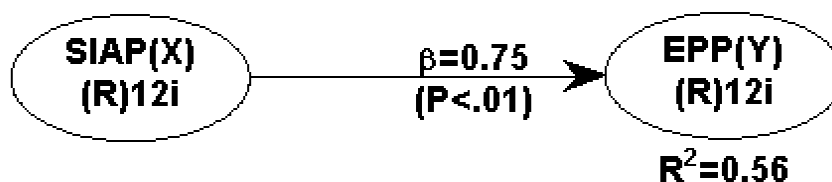
Sumber: *output WarpPLS 7.0, 2024*

Secara keseluruhan uji kecocokan model dapat dilihat dari Tabel diatas. Hasil *Average path coefficient (APC)* telah memenuhi kriteria yang telah ditentukan dengan nilai $p\ value = 0.001 < 0.05$, uji *Average R-Squared (ARS)* juga memiliki memiliki nilai $0.001 < 0.05$ sehingga kriteria yang telah ditentukan telah terpenuhi, pada pengujian *Average adjusted R-Squared (AARS)* memiliki nilai telah *cutoff* minimal yang telah ditentukan yaitu dengan nilai $p\ value = 0.001 < 0.05$, serta Hasil *Tenenhaus GoF (GoF)* sebesar 0.387 sehingga dapat dikatakan kekuatan prediksi model yang dibangun untuk memprediksi hubungan antar variabel bersifat besar sesuai dengan ketentuan yang ada.

4.6.3. Hasil Pengujian Hipotesis

Langkah terakhir yang dilakukan dari pengujian evaluasi model struktural adalah dengan cara melihat nilai signifikan *P-value* untuk mengetahui pengaruh antar variabel berdasarkan hipotesis yang dibangun melalui prosedur resampling. Arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen dapat dijelaskan menggunakan uji hipotesis. Uji hipotesis ini dilakukan dengan cara analisis jalur (*path coefficient*) atas model yang telah dibuat. Evaluasi hipotesis dapat dilihat melalui hasil output aplikasi WarpPLS pada bagian *view path coefficients* and *P-value*.

Gambar 4.1
Full Model Penelitian



Sumber: output WarpPLS 7.0, 2024

Berdasarkan model penelitian yang disajikan diatas, selanjutnya dapat diketahui hasil pengujian *path coefficient* dan nilai signifikansinya sebagai berikut:

Tabel 4.14
Nilai *path Coefficient* dan *P – Value*

Variabel	Path Coefficient	P Value	keterangan
SIAP (X) -> EPP (Y)	0.746	0.000	Berpengaruh Positif and Signifikan

Sumber: output WarpPLS 7.0, 2024

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan uji *path analisis* dapat diperoleh temuan penelitian bahwa terdapat pengaruh yang

signifikan dan positif sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, temuan ini dibuktikan dengan koefisien *path* sebesar 0.746 serta koefisien *p value* = $0.000 < 0.05$, hal ini mengindikasikan bahwa dengan semakin tingginya tingkat SIAP maka akan secara langsung berakibat terhadap makin tinggi pula EPP.

4.7. Hasil Pegujian Hipotesis

1. Uji Hipotesis I : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pencatatan Piutang

a. Hipotesis

H0 : Sistem informasi Akuntansi Penjualan tidak berpengaruh terhadap Efektivitas Pencatatan Piutang

H1 : Sistem informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh terhadap Efektivitas Pencatatan Piutang

b. Dasar Pengambilan Keputusan

$P\ value \geq 0.05$: Maka H0 diterima dan H1 ditolak

$P\ value \leq 0.05$: Maka H1 diterima dan H0 ditolak

c. Keputusan

$P\ value \leq 0.05$: Maka H1 diterima dan H0 ditolak

d. Penjelasan

Terdapat pengaruh yang signifikan dan positif sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, temuan ini dibuktikan dengan koefisien *path* sebesar 0.746 serta koefisien *p value* = $0.000 < 0.05$, hal ini mengindikasikan bahwa dengan semakin

tingginya tingkat SIAP maka akan secara langsung berakibat terhadap makin tinggi pula EPP.

Berdasarkan temuan penelitian dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, temuan ini dibuktikan dengan koefisien *path* sebesar 0.746 serta koefisien *p value* = $0.000 < 0.05$, hal ini mengindikasikan bahwa dengan semakin tingginya tingkat SIAP maka akan secara langsung berakibat terhadap makin tinggi pula EPP, dan sebaliknya dengan semakin menurunnya tingkat SIAP maka akan semakin menurun pula EPP.

Hal ini didukung dengan jawaban para responden untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan indikator sumber daya manusia dan alat, data (formulir atau catatan) dan Informasi, memiliki hasil presentase 0,50% “Sangat Setuju”, 0,32% “Setuju”, 0,10% “Netral”, 0,5% “Tidak Setuju”, 0,3% “Sangat Tidak Setuju”. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan memahami pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dalam kegiatan operasional sehari-hari. Sumber daya manusia dan alat serta data (formulir atau catatan) yang baik merupakan dasar untuk memastikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan dapat diandalkan atau akurat. Hal ini menegaskan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangatlah penting dalam mendukung efektivitas pengendalian piutang pada PT. Pekebunan Nusantara IV Regional I. Hal ini juga sesuai dengan pendapat Awaludin (2020) bahwa sumber daya manusia dan alat serta data dan informasi yang baik memberikan pengaruh yang positif terhadap

efektivitas pengendalian piutang. Sumber daya manusia yang baik serta alat yang memadai dapat memudahkan proses pengendalian piutang sesuai dengan tujuan pokok dan fungsinya bagi perusahaan.

Kemudian hal ini juga didukung dengan jawaban para responden untuk variabel Efektivitas Pengendalian Piutang dengan indikator menyediakan data yang dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan, melindungi harta dan catatan perusahaan dan meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen, memiliki hasil presentase 0,40% “Sangat Setuju”, 0,30% Setuju, 0,15% “Netral”, 0,10% “Tidak Setuju”, dan 0,05% “Sangat Tidak Setuju). Kesimpulan yang dapat ditarik dari jawaban responden tersebut adalah semua indikator kemungkinan besar telah mampu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang yang secara langsung berpengaruh terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh perusahaan. Hanya 0,05% responden yang memilih sangat tidak setuju, hal ini mungkin disebabkan oleh pengalaman pribadi yang belum menerima kepuasan dan persepsi yang berbeda terkait pernyataan pada setiap indikator sehingga mereka belum merasakan langsung manfaat dari penerapan pengendalian piutang.

Temuan penelitian ini sejalan dengan pendapat yang telah disampaikan oleh Rambe & Lubis (2021) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung, seperti sumber daya manusia yang optimal serta informasi yang akurat dapat meningkatkan suatu efektivitas pengendalian piutang

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

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Abdjul (2012) membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Awaludin (2020) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang. Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atau transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagaimana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan dapat terlindungi dengan baik. Artinya, semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian data penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem Informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian Piutang pada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I, yang di lakukan terhadap 36 responden penelitian serta pengujian statistik dengan menggunakan *WarpPLS* maka diperoleh simpulan penelitian bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I.

Hal ini memiliki arti bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat. Pengendalian piutang yang baik dapat menjamin kebijakan serta pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan agar kekayaan dan catatan perusahaan dapat terlindungi dengan baik.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disampaikan di atas, maka selanjutnya dapat di rumuskan saran penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Pada penelitian selanjutnya diharapkan untuk menggunakan sampel penelitian yang lebih besar, sehingga tingkat kepercayaan hasil penelitian menjadi lebih baik.

2. Pada penelitian selanjutnya diharapkan untuk memperluas kemungkinan variabel – variabel lain yang memberikan pengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Responden penelitian yang relatif kecil, yang hanya dilakukan terhadap 36 responden penelitian.
2. Hanya menggunakan satu variabel faktor, yaitu penggunaan variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdjul, F. (2012). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo. *Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo*, 1(1), 1–12.
- Abdurahmat, J. (2013). *Pengertian Efektivitas*. Rineka Cipta.
- Aisyah, S. (2020). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal (Suatu Studi Kasus pada Dealer Jaya Perkasa Motor (JPM) Ciamis). *Jurnal Pendidikan Berkarakter*, 2(1), 1–7.
- Akuntansi, H. D. S. e. S. S. (2019). P. S. I. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JRAM)*, 8(2), 23–36.
- Ammy, B., & Alpi, M. F. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Likuiditas Perusahaan Otomotif dan Komponen. *Jurnal Riset Finansial Bisnis*, 2, Nomor 3, 135–144.
- Astuty, W ., Rozi, F., & Sari, M. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Pengawasan Internal Dan Key Performance Indicators (Kpi) Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Motivasi Bekerja Sebagai Variabel Moderating Di Perum Perumnas Regional I Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 21(2), 270–280.
- Awaludin, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi. *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 128–135. <https://doi.org/10.51903/e-bisnis.v14i2.524>
- Ekawati, Y., & Harahap, A. P. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas terhadap Sistem Pengendalian Internal pada PT.Traktor Nusantara. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 1(1), 71–82.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2014). *Partial Least Squares Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan WRAPPLS 4.0*. Badan Penerbit UNDIP.
- Hamid, R. S., & Anwar, S. M. (2019). *Structural Equation Modeling (SEM) Berbasis Varian Konsep Dasar dan Aplikasi Program Smart PLS 3.2.8 dalam Riset Bisnis*.
- Hanum, Z. (2013). Sistem Informasi Akuntansi Penuh dalam Penentuan Harga Jual pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia Medan. *Jurnal Ilmiah Ekonomikawan*.

- Hastoni, H., & Aprilisabeth, D. S. (2008). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Inten Piutang Dan Penerimaan Kas Studi Kasus pada PT Trinunggal Komara. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, 4(2), 1–12.
- Hery. (2017). *Kajian Riset Akuntansi Mengulas Berbagai Hasil Penelitian Terkini dalam Bidang Akuntansi dan Keuangan* (A. Purnomo (ed.)). PT. Grasindo.
- Indriantoro, N. and B. S. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen. Edisi 1. Cetakan ke-12*. BPFE.
- Jogiyanto, H. M. (2016). *Teori Portofolio dan Analisis Investasi. Edisi 3*. BPFE.
- Kariyoto. (2018). *Manajemen Keuangan Konsep dan Implementasi, Cetakan.Pertama*. UB press.
- Kurniawan, A. (2018). *Transformasi Pelayanan Publik. Pembaruan*.
- Kusumo, H., & F. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 14(2), 128–135.
- Lesmana, S., & Lufriansyah. (2019). Pengaruh Sistem Pengendalian Akuntansi dan Pengendalian Dewan Pengawas Syariah Terhadap Kinerja Bank Syariah (Studi Empiris pada Bank Syariah Kantor Wilayah Sumatera Utara. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Vol. 19, N (1)*, 1–13.
- Lufriansyah., & Lubis, I. S. (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Di Mediasi Kualitas Laporan Keuangan Di Kecamatan Kisaran Barat Kabupaten Asahan. 8 (1), 1456–1469.
- Mailani, N. D. (2014). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang*.
- Muflikhah, I. (2016). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Flour Mills. 451(1492142007)*.
- Mulyadi. (2012). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat.
- Mulyati, Y. (2015). *Konsep Sistem Informasi*. Andi.
- Purwanto, I. M. (2018). Dampak Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *At-Tauzi: Islamic Economic Journal*.
- Rachmawati, S. (2013). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda*.

2588–2593.

- Rambe, M.F., & Lubis, H. Z. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*, 4(1), 65–78. <https://doi.org/10.30596/liabilities.v4i1.7498>
- Raymond, M. J. (2019). *Sistem Informasi Management Jilid Dua*. \Bhuana Ilmu Populer.
- Richard, M. (2019). Efektivitas Kinerja. In *Efektivitas Kinerja*. Elex Media Computindo.
- Riyanto, B. (2008). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFPE.
- Romney, M. B., Steinbart, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems (Edisi 13)*. Prentice Hall.
- Rozi, F., Sari, M., & Astuty, W. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Pengawasan Internal Dan Key Performance Indicators (Kpi) Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Motivasi Bekerja Sebagai Variabel Moderating Di Perum Perumnas Regional I Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 21(2), 270–280.
- Santoso, K. (2011). *Analisa dan Perancangan Sistem Informasi*. Java Object.
- Saputri. (2011). *Sistem akuntansi*. Pustaka Baru Press.
- Saragih, F., Harahap, R. D., & Nurlaila, N. (2023). Perkembangan UMKM Di Indonesia : Peran Pemahaman Akuntansi, Teknologi Informasi dan Sistem Informasi Akuntansi. *Owner*, 7(3), 2518–2527. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i3.1427>
- Sari, E. N., & Saragih, F. (2009). Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Hotel Berbintang Di Kota Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 9(2). <http://journal.umsu.ac.id/index.php/akuntan/article/download/458/420>
- Sholihin, M., & Ratmono, D. (2021). *Analisis SEM-PLS dengan WarpPLS 7.0 untuk Hubungan Nonlinier dalam Penelitian Sosial dan Bisnis*. Badan Penerbit ANDI.
- Siregar, A. N. (2016). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 1(1), 1–5.
- Siregar, S. A. (2022). *Pengantar Akuntansi Dasar (Perusahaan Jasa, Dagang dan Manufaktur)*. Umsu Press.
- Soemarso, S. R. (2019). *Soemarso*. Salemba Empat.

- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi -Pemahaman Konsep Secara Terpadu, Edisi Perdana, Cetakan pertama, Bandung: Lingga Jaya*. Lingga Jaya.
- Swastha, B. (2014). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty.
- Syahrman, S. (2020). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mengambil Keputusan Manajemen Pada Pt Walet Solusindo. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2), 185–192. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1007>
- Tolinggilo, W. (2010). *Pengendalian Piutang Dagang. Karya Ilmiah*. Akuntansi UNG.
- Zuriah, R. (2022). Pengaruh Return On Asset (Roa) Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Pertambangan Batubara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 237–247.

Lampiran 1 Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV REGIONAL I

A. Identitas Responden

Mohon Bapak/Ibu mengisi dan memberikan tanda cawang/check-list) (√) pada kotak yang tersedia.

Nama :
Umur : < 30 tahun 30 – 40 tahun > 40 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMA D3 S1 S2
Masa Kerja : < 2 tahun 2-5 tahun > 5 tahun

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Sebelum menjawab setiap pernyataan, mohon Bapak/Ibu membaca terlebih dahulu dengan baik dan benar.
2. Isilah kuesioner sesuai dengan kondisi perusahaan tempat Bapak/Ibu bekerja.
3. Pilihlah jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan memberi tanda checklist (√) pada kolom yang tersedia.

Keterangan :

Kategori 5 : Sangat Setuju (SS)
Kategori 4 : Setuju (S)
Kategori 3 : Netral (N)
Kategori 2 : Tidak Setuju (TS)
Kategori 1 : Sangat Tidak Setuju (STS)

A. Kuesioner Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
I. Sumber Daya Manusia dan Alat						
1	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi.					
2	Penerapan sistem informasi Akuntansi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional.					
3	Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan					
4	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi.					
II. Data (formulir atau catatan)						
5	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik.					
6	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia.					
7	Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai.					
8	Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi.					
III. Informasi						

9	Informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan.					
10	Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi.					
11	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung.					
12	Setiap transaksi perlu dicatat dengan selengkaplengkapnyanya.					

B. Kuesioner Efektivitas Pengendalian Piutang

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
I. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya						
1	Setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen.					
2	Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar.					
3	Laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan.					
II. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan						
4	Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.					
5	Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat.					
6	Untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit.					
III. Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan						
7	Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang.					

8	Adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang.					
9	Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang yang memiliki otorisasi pada piutang.					
IV. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen						
10	Perlu langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih.					
11	Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.					
12	Terdapat control yang baik oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan.					

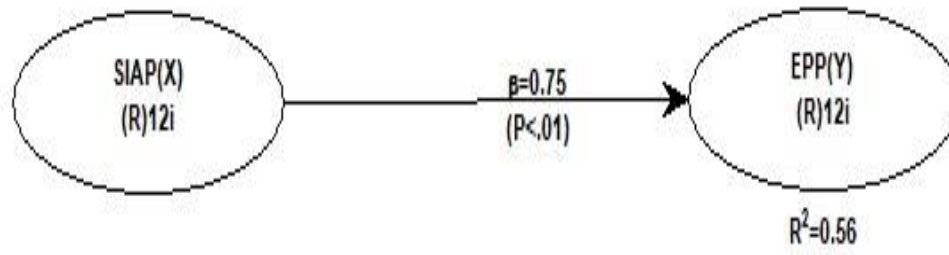
Hasil Jawaban Responden

No	Efektivitas Pengendalian Piutang											
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12
1	1	3	1	2	2	2	1	3	2	1	2	2
2	3	3	4	2	3	4	2	3	3	5	2	2
3	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4
4	5	3	5	4	5	5	4	2	3	3	4	5
5	2	2	2	3	1	2	1	3	1	2	3	1
6	1	3	2	1	1	3	2	3	3	3	2	2
7	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5
8	4	4	5	3	2	4	2	4	4	2	5	5
9	3	5	3	4	4	5	3	3	4	4	4	3
10	3	3	3	3	4	3	5	5	3	4	4	5
11	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
12	2	2	1	3	3	1	3	3	2	3	1	2
13	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4
14	5	5	4	4	3	5	3	2	2	5	4	5
15	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4
16	3	5	3	2	3	3	2	5	2	3	3	3
17	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4

18	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5
19	2	3	1	1	3	2	3	1	1	2	3	2
20	3	5	2	3	5	2	3	4	4	5	5	4
21	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4
22	5	5	5	5	3	4	3	5	3	5	4	4
23	5	5	4	3	5	5	3	4	4	5	3	4
24	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4
25	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4
26	3	2	2	3	1	3	2	2	1	3	3	1
27	5	3	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1
28	5	4	5	2	5	4	2	3	5	2	3	2
29	3	2	5	5	5	4	5	3	4	4	4	2
30	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	1
31	2	3	3	1	2	3	3	1	3	3	3	2
32	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	5	3
33	2	3	1	3	3	1	3	3	3	1	3	3
34	5	2	5	5	2	3	2	5	3	2	2	2
35	5	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2
36	3	2	2	3	1	3	2	2	1	3	3	1

No	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan											
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
1	2	3	3	3	2	3	2	1	2	2	3	1
2	5	4	5	5	2	2	2	3	2	4	2	3
3	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5
4	4	4	5	5	4	5	2	4	4	5	5	5
5	1	2	2	2	3	2	1	2	2	1	2	2
6	1	1	2	1	1	3	3	1	1	3	3	3
7	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
8	3	4	4	2	3	3	4	4	5	5	4	5
9	4	5	5	5	3	5	5	4	3	3	4	3
10	3	5	5	5	4	3	5	5	5	3	3	3
11	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5
12	3	1	2	2	3	3	3	2	1	3	1	3
13	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4
14	5	3	3	3	5	5	2	4	2	3	5	3
15	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4
16	5	4	4	3	3	3	4	2	5	4	2	3
17	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4
18	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5
19	3	2	1	2	3	1	3	2	3	2	3	3
20	5	4	3	5	3	3	2	3	5	5	2	4
21	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4
22	5	3	3	5	5	5	3	3	5	5	4	5
23	4	5	4	3	5	4	5	4	5	5	3	5

24	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5
25	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
26	5	5	4	5	5	4	4	5	3	3	4	4
27	3	3	1	2	3	3	2	3	2	2	3	3
28	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5
29	4	5	5	4	2	2	5	2	3	5	5	5
30	4	4	3	2	4	3	4	3	3	2	2	3
31	2	1	2	3	2	1	2	3	1	3	1	2
32	2	3	1	3	2	2	1	1	3	1	3	2
33	5	3	4	5	5	3	5	4	3	4	3	5
34	2	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2
35	3	5	4	3	3	4	2	2	5	5	5	5
36	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5



Path coefficients

	SIAP(X)	EPP(Y)
SIAP(X)		
EPP(Y)	0.746	

P values

	SIAP(X)	EPP(Y)
SIAP(X)		
EPP(Y)	<0.001	

	SIAP(X)	EPP(Y)	Type (as defined)	SE	P value
X.1	(0.777)	0.043	Reflective	0.117	<0.001
X.2	(0.845)	0.084	Reflective	0.114	<0.001
X.3	(0.817)	0.062	Reflective	0.115	<0.001
X.4	(0.764)	0.045	Reflective	0.118	<0.001
X.5	(0.735)	0.154	Reflective	0.119	<0.001
X.6	(0.771)	0.007	Reflective	0.118	<0.001
X.7	(0.708)	0.138	Reflective	0.121	<0.001
X.8	(0.817)	0.123	Reflective	0.115	<0.001
X.9	(0.803)	-0.169	Reflective	0.116	<0.001
X.10	(0.797)	-0.084	Reflective	0.116	<0.001
X.11	(0.733)	-0.162	Reflective	0.120	<0.001
X.12	(0.829)	-0.225	Reflective	0.114	<0.001
Y.1	0.249	(0.837)	Reflective	0.114	<0.001
Y.2	0.086	(0.748)	Reflective	0.119	<0.001
Y.3	0.091	(0.803)	Reflective	0.116	<0.001
Y.4	-0.132	(0.807)	Reflective	0.116	<0.001
Y.5	-0.106	(0.794)	Reflective	0.116	<0.001
Y.6	-0.137	(0.757)	Reflective	0.118	<0.001
Y.7	0.086	(0.815)	Reflective	0.115	<0.001
Y.8	-0.226	(0.712)	Reflective	0.121	<0.001
Y.9	-0.017	(0.823)	Reflective	0.115	<0.001
Y.10	-0.298	(0.764)	Reflective	0.118	<0.001
Y.11	0.076	(0.801)	Reflective	0.116	<0.001
Y.12	0.278	(0.791)	Reflective	0.116	<0.001

	SIAP(X)	EPP(Y)
R-squared		0.557
Adj. R-squared		0.544
Composite reliab.	0.950	0.952
Cronbach's alpha	0.943	0.944
Avg. var. extrac.	0.615	0.622
Full collin. VIF	2.239	2.239
Q-squared		0.540
(No. diff. vals.)	36.000	36.000
(No. diff. vals./N)	1.000	1.000
Min	-1.834	-1.710
Max	1.135	1.197
Median	0.437	0.311
Mode	-1.834	-1.710
Skewness	-0.778	-0.400
Exc. kurtosis	-0.941	-1.307
Unimodal-RS	No	No
Unimodal-KMV	No	Yes
Normal-JB	Yes	Yes
Normal-RJB	Yes	Yes
Histogram	View	View

Lampiran 2



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

PERMOHONAN JUDUL PENELITIAN

No. Agenda: /JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/30/09/2023

Kepada Yth.
Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
di Medan

Medan, 30/09/2023

Dengan hormat,
Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dalam rangka proses penyusunan skripsi, saya bermohon untuk mengajukan judul penelitian berikut ini:

Identifikasi Masalah : 1. Penyelenggaraan program pensiun sebagai salah satu bentuk kesejahteraan bagi karyawan, baik yang dikelola sendiri atau lewat lembaga lainnya. 2. Sistem informasi akuntansi memiliki peranan yang sangat penting bagi perusahaan maupun instansi. Sistem informasi akuntansi dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan informasi keuangan dan berbagai informasi yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan. 3. Pengendalian intern suatu perusahaan yang lemah akan mengakibatkan kemungkinan terjadinya penyimpangan yang tentunya tidak akan menjamin aset perusahaan, informasi akuntansi yang tidak teliti dan tidak andal, efisiensi yang tidak terjamin dan kebijakan manajemen yang tidak dapat di patuhi yang pada akhirnya akan menghasilkan laporan keuangan yang tidak dapat diandalkan.

Rencana Judul : 1. Pengaruh Sistem Pemberian Tunjangan Pensiun Terhadap Manfaat Pensiun Dan Tingkat Kepuasan Pensiunan
2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Aktiva Tetap Dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Aktiva Tetap
3. Pengaruh Pengendalian Internal, Pengembangan Mutu Karyawan dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Pencegahan Kecurangan Akuntansi

Objek/Lokasi Penelitian : PT Perkebunan Nusantara IV Medan

Demikianlah permohonan ini saya sampaikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya
Pemohon

Lembaran ini dinyatakan sah jika nomor agenda sama dengan nomor agenda pada saat pengajuan judul online.
1 dari 2 halaman

Halaman ke



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN

Nomor Agenda: /JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/30/09/2023

Nama Mahasiswa : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Tanggal Pengajuan Judul : 30/09/2023
Nama Dosen pembimbing^{*)} : Sukma Lesmana, SE., M.Si. Phd

Judul Disetujui^{**)}

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Pertekbunan Nusantara IV Regional 1

Disahkan oleh:
Ketua Program Studi Akuntansi

(Dr. Zulha Hanum, S.E., M.Si.)

Medan, 14 Mei 2024

Dosen Pembimbing

(Sukma Lesmana, SE., M.Si. Phd)

Keterangan:
*) Diisi oleh Pimpinan Program Studi
**) Diisi oleh Dosen Pembimbing
setelah disahkan oleh Prodi dan Dosen Pembimbing, scan/foto dan uploadlah lembar ke-2 ini pada form online "Upload pengesahan Judul Skripsi"



UMSU
UNIVERSITAS SUMATERA UTARA

Kepada Yth,
Ketua/Sekretaris Program Studi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU
Di
Medan

PERMOHONAN IZIN PENELITIAN

Medan, H
..... 20... M



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : I N G G I T D W I A S T U T I

NPM : 2 0 0 5 1 7 0 1 0 7

Tempat.Tgl. Lahir : K E L O N E N G S A R I
1 1 O K T O B E R 2 0 0 2

Program Studi : Akuntansi /
Manajemen

Alamat Mahasiswa : J L n J A T I S E I M E N C I R I
M M E D A N S U N G G A L

Tempat Penelitian : P T P E R K E B U N A N H U S A N T A R
A I V R E G I O N A L I

Alamat Penelitian : J l n S E I B A T A N G R A K I
M E D A N S U N G G A L

Memohon kepada Bapak untuk pembuatan izin Penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi masalah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian.

Berikut saya lampirkan syarat-syarat lain:

1. Transkrip nilai sementara
2. Kwitansi SPP tahap berjalan

Demikianlah permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih

Diketahui
Ketua/Sekretaris Program Studi

(.....)

Wassalam
Pemohon

(Inggit Dwi Astuti)



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT.III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003
<http://feb.umsu.ac.id> feb@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Nomor : 1338/II.3-AU/UMSU-05/F/2024
Lampiran : -
Perihal : Izin Riset Pendahuluan

Medan, 08 Dzulqad'ah 1445 H
16 Mei 2024 M

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan
PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I
Jln. Sei Batang Hari No.2 Medan
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di Perusahaan / Instansi yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Inggit Dwi Astuti
Npm : 2005170107
Program Studi : Akuntansi
Semester : VIII (Delapan)
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Tembusan :
I. Peringgal

Dekan

Dr. H. Jannah, SE., MM., M.Si., CMA
NIDN : 0109086502



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003
<http://feb.umsu.ac.id> feb@umsu.ac.id [UMSUMEDAN](#) [UMSUMEDAN](#) [UMSUMEDAN](#) [UMSUMEDAN](#)

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA**

NOMOR : 1338/TGS/11.3-AU/UMSU-05/F/2024

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi
Pada Tanggal : 14 Mei 2024

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : Inggit Dwi Astuti
N P M : 2005170107
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Proposal / Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Dosen Pembimbing : Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi dinyatakan " BATAL "** bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 16 Mei 2025
4. Revisi Judul

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 08 Dzulqad'ah 1445 H
16 Mei 2024 M

Dekan

Dr. H. Januari, SE., MM., M.Si., CMA
NIDN : 0109086502



Tembusan :
1. Peringgal





Nomor : ISKH/eX/200/V/2024

Medan, 17 Mei 2024

Lampiran : -

Hal : Izin Riset

Kepada Yth:

Dekan FEB Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Jl. Mukhtar Basri No. 3

di -

Medan

Sehubungan dengan surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor : 1338/II.3-AU/UMSU-05/F/2024 tanggal 16 Mei 2024 perihal tersebut di atas, dapat kami sampaikan bahwa Izin Riset di PT Perkebunan Nusantara IV Regional I Bagian Akuntansi & Keuangan (IAKN) pada tanggal 16 Mei s/d 16 Juni 2024 pada prinsipnya dapat disetujui. Adapun peneliti tersebut sebagai berikut :

No	Nama	NPM	Prodi	Judul
1	Inggit Dwi Astuti	2005170107	Akuntansi	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I

Selama melaksanakan Riset diwajibkan untuk memenuhi dan melaksanakan segala ketentuan yang ada pada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I antara lain :

1. Mahasiswa/i tidak dibenarkan memasuki area kerja yang memiliki resiko bahaya tinggi dan segala biaya yang timbul berkaitan dengan Riset dimaksud (bila ada) ditanggung sepenuhnya oleh Mahasiswa/i yang bersangkutan.
2. Pakaian yang digunakan oleh Mahasiswa/i adalah Kemeja Putih dan Celana / Rok panjang Hitam.
3. Hasil melaksanakan Riset semata-mata dipergunakan untuk kepentingan Ilmiah, dan surat selesai Riset dikeluarkan setelah menyerahkan laporan hasil Riset (Skripsi) dalam bentuk Soft Copy (CD), Hard Copy sebanyak 1 (satu) eksemplar kepada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I.
4. Perusahaan tidak dapat memberikan data dan dokumen yang bersifat rahasia.
5. Tetap Melaksanakan Protokol Kesehatan .

Kepada Bagian tempat Mahasiswa/i melaksanakan Riset, diminta bantuan membuat Memorandum telah selesai melaksanakan Riset ditujukan ke Bagian Sekretariat dan Hukum

Demikian disampaikan, agar maklum.

PTPN IV REGIONAL I

Bagian Sekretariat dan Hukum



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik oleh:



Christian Orchard Tharanon

NIK : 3000254

Jabatan : Kepala Bagian Sekretariat dan Hukum

Email : christianorchard@ptpn4.co.id

Tembusan :

- IAKN
- Arsip



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238**

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Dosen Pembimbing : Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D.
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Definisikan teori yang digunakan dalam penelitian dengan fungsi - Masukkan lampiran + teori	20/5-24	X
Bab 2	- Urutkan konsep sistem akuntansi SEM-PLS	24/5-24	X
Bab 3	- Rincikan masalah produksi di FIT	27/5-24	X
Daftar Pustaka			
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian			
Persetujuan Seminar Proposal	Acc Sminda		

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, SE., M.Si)

Medan, Mei 2024
Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D.)



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Ext: 304 Medan 20238

BERITA ACARA SEMINAR PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Pada hari ini *Kamis, 13 Juni 2024* telah diselenggarakan seminar Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Inggit Dwi Astuti*
 NPM. : 2005170107
 Tempat / Tgl.Lahir : Keloneng Sari , 11 Oktober 2002
 Alamat Rumah : Jln. Jati Sei Mencirim Medan Sunggal
 Judul Proposal : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Disetujui / tidak disetujui *)

Item	Komentar
Judul
Bab I	<i>Identifikasi masalah</i>
Bab II	<i>Teori di belakang</i>
Bab III	<i>kerangka konseptual hipotesis penelitian terdahulu Definisi operasional</i>
Lainnya	<i>Sistem sizen penjualan buku pedamas</i>
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 13 Juni 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D

Pembanding

Prof. Dr. Widia Astuti, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA., QIA



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar proposal Program Studi Akuntansi yang diselenggarakan pada hari *Kamis, 13 Juni 2024* menerangkan bahwa:

Nama : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Tempat / Tgl.Lahir : Keloneng Sari , 11 Oktober 2002
Alamat Rumah : Jln. Jati Sei Mencirim Medan Sunggal
Judul Proposal : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I

Proposal dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Sekripsi dengan pembimbing : *Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D*

Medan, 13 Juni 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D

Pembanding

Prof. Dr. Widia Astuti, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA., QIA

Diketahui / Disetujui
a.n.Dekan
Wakil Dekan

Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si
NIDN : 0105087601



Nomor : ISKH/eX/468/VIII/2024

Medan, 01 Agustus 2024

Lampiran : -

Hal : Selesai Riset

Kepada Yth:

Dekan FEB Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Jl. Mukhtar Basri No. 3

di -

Medan

Menghunjuk Surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor : 1947/II.3-AAU/UMSU-05/F/2024 tanggal 30 Juli 2024 perihal Menyelesaikan Riset, dengan ini kami sampaikan bahwa:

No	Nama	NPM	Jurusan	Judul
1	Inggit Dwi Astuti	2005170107	Akuntansi	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara IV Regional I

telah selesai melaksanakan Riset di PT Perkebunan Nusantara IV Regional I Bagian Akuntansi & Keuangan (IAKN) .

Demikian disampaikan agar maklum.

PTPN IV REGIONAL I

Bagian Sekretariat dan Hukum



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik oleh:

Fauzan

NIK : 3000242

Jabatan : Plh. Kepala Bagian Sekretariat dan Hukum

Email : info@ptpn4.co.id

Tembusan :

- Arsip



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR



Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Lengkap : Inggit Dwi Astuti

N.P.M : 2005170107

Program Studi : Akuntansi

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dengan ini menyatakan bawah tugas akhir saya yang berjudul "**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Regional I**" adalah bersifat asli (*original*), kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan



Inggit Dwi Astuti

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Inggit Dwi Astuti
NPM : 2005170107
Tempat & tanggal lahir : Keloneng Sari, 11 Oktober 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jln. Jati Sei Mencirim, Medan Sunggal
Anak Ke : 2 dari 2 Bersaudara

NAMA ORANG TUA

Ayah : Edy Misanto
Ibu : Sri Sularni
Alamat : Stabat, Kabupaten Langkat

PENDIDIKAN FORMAL

1. SD Negeri 057760 Sei Lapan (2008-2014)
2. SMP Yapeksi Sawit Seberang (2014-2017)
3. SMK Harapan Stabat (2017-2020)
4. Tahun 2020, tercatat sebagai Mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, 15 Agustus 2024



INGGIT DWI ASTUTI