



## PENGARUH SIA PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. KIMIA FARMA TRADING & DISTRIBUTION, CABANG MADIUN

Indah Idailem Zudha<sup>1)</sup>, M. Agus Sudrajat<sup>2)</sup>, Nik Amah<sup>3)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas PGRI Madiun

[indah.idailemzudh@gmail.com](mailto:indah.idailemzudh@gmail.com)<sup>1)</sup>, [agus.sudrajat84@gmail.com](mailto:agus.sudrajat84@gmail.com)<sup>2)</sup>,

[sigmaku87@gmail.com](mailto:sigmaku87@gmail.com)<sup>3)</sup>

### Abstract

*This study aims to determine the effect of Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sales and internal controls on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. Kimia Farma Trading & Distribution, Tbk, Madiun branch. The population in this study were all employees with sample of the accounting and sales departments as many as 30 employees. The data collection technique used a questionnaire which was tested for validity and reliability. The data analysis technique used is the classical assumption test, multiple regression analysis, the coefficient of determination, t-test and the F-test. The t-test results indicate that the sales accounting information system has a significant effect on the effectiveness of controlling accounts receivable with  $t (2.321 < 1.7033)$ . Internal control partially significant effect on the effectiveness of control of accounts receivable because the t-count value is greater than the t-table value ( $4,668 > 1.7033$ ). There is a significant effect of Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sales and internal control together on the effectiveness of controlling accounts receivable with  $F_{count} (3389.325 > 3.35) F_{table}$ . The coefficient of determination is 0.996 or 99.6%, which means the Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sales and internal control on the effectiveness of controlling 99.6% of accounts receivable, the remaining 4% is influenced by other factors that are not examined such as sales procedures, profit or profit levels, etc.*

**Keywords:** Sistem Informasi Akuntansi (SIA), Sales, Internal Control, Effectiveness of Accounts Receivable Control.

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution, Tbk cabang Madiun. Populasi dalam penelitian ini seluruh karyawan dengan sampel bagian akuntansi dan bagian penjualan sebanyak 30 karyawan. Teknik pengumpulan data menggunakan angket atau kuesioner yang diuji validitas dan reliabilitas. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, uji koefisien determinasi, uji t dan uji F. Hasil uji t menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan pada efektivitas pengendalian piutang dengan thitung ( $2,321 < 1,7033$ ). Pengendalian internal berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang karena nilai thitung lebih besar dari nilai ttabel ( $4,668 > 1,7033$ ). Serta terdapat pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang dengan Fhitung ( $3389,325 > 3,35$ ) Ftabel. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,996 atau 99,6% yang berarti sistem informasi

akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang 99,6% sisanya 4% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti seperti prosedur penjualan, tingkat keuntungan atau laba, dll.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Pengendalian Internal, Efektifitas Pengendalian Piutang.

## **PENDAHULUAN**

Intensnya persaingan global yang semakin *unpredictable*, dinamis, serta bersifat *discontinue*, banyak perusahaan yang berada pada kondisi unprofit dengan kondisi internal maupun lingkungan persaingan bisnisnya. Kondisi ini akan menciptakan gejala awal sakit perusahaan berupa tren pertumbuhan negatif, kesulitan keuangan, pangsa pasar yang menciut, kehilangan kepercayaan karyawan, pemegang saham dan masyarakat luas, serta terancam bangkrut.

Berdasarkan hasil observasi ke PT. Kimia Farma Trading & Distribution, adapun permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan, jumlah piutang tidak tertagih yang semakin meningkat dikarenakan kondisi perekonomian ditahun 2020 sekarang sedang menurun dengan terdampak dari Covid-19, mengingat anjuran dari pemerintah untuk tidak keluar rumah yang menyebabkan pendapatan customer menurun serta tidak dapat membayar piutang pada perusahaan sesuai jatuh tempo pembelian produk. Pada bulan maret terjadi penurunan penerimaan piutang sebesar 2% dan penurunan sebesar 4% dibulan april dari bulan sebelumnya. Peningkatan jumlah piutang tidak tertagih perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Guna menunjang efektivitas pengendalian piutang perusahaan perlu ditingkatkannya sistem informasi akuntansi penjualan.

Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk perusahaan guna mencapai tujuannya tersebut. Suatu sistem informasi akuntansi dibuat menurut pola yang sesuai kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melakukan kegiatan perusahaan agar mendapatkan informasi yang tepat dan akurat.

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk memberikan bukti empiris sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Cabang Madiun.
2. Untuk memberikan bukti empiris pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Cabang Madiun.
3. Untuk memberikan bukti empiris sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kimia Farma Trading & Distribution Cabang Madiun.

## **KAJIAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESA**

### **Kajian Teori**

#### **Efektifitas Pengendalian Piutang**

Serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam suatu perusahaan merupakan efektifitas pengendalian piutang (Mulyadi,2015). Efektivitas pengendalian piutang ialah 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.

#### **Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan Mulyadi (2018;3).

#### **Penjualan**

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli Mulyadi (dalam Hana'an, 2019). Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan.

#### **Pengendalian Internal**

Pengendalian internal merupakan rangkaian proses yang dijalankan entitas, yang mana proses tersebut mencakup berbagai kebijakan dan prosedur sistematis, bervariasi dan memiliki tujuan utama menjaga keandalan pelaporan keuangan entitas, menjaga efektifitas dan efisiensi operasi yang dijalankan serta menjaga kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku (Halim,2015;207). Pengendalian internal merupakan sebuah proses pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen (Romney dan Steinbart dalam Jhon, dkk., 2017).

#### **Hipotesis Penelitian**

##### **1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan mempunyai pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

Sistem data akuntansi penjualan ialah penjualan dilaksanakan oleh industri dengan metode mengirimkan benda dengan order yang diterima oleh

pembeli serta buat jangka waktu tertentu industri memiliki tagihan kepada pembeli tersebut. Sehingga dalam sistem data akuntansi penjualan ada unsur-unsur yang menunjang dari iktikad tersebut diorganisasikan sedemikian rupa dalam suatu sistem data akuntansi yang diucap sistem data akuntansi penjualan. (Hana'an, 2019).

**H<sub>1</sub> : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

**2. Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

Pengendalian internal merupakan rangkaian proses yang dijalankan entitas, yang mana proses tersebut mencakup berbagai kebijakan dan prosedur sistematis, bervariasi dan memiliki tujuan utama menjaga keandalan pelaporan keuangan entitas, menjaga efektivitas dan efisiensi operasi yang dijalankan serta menjaga kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku (Halim, 2015;207).

**H<sub>2</sub> : Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

**3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.**

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan (Mulyadi,2015).

**H<sub>3</sub> : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal memiliki pengaruh secara simultan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.**

## **METODE PENELITIAN**

### **Populasi dan Sampel**

Menurut Sugiyono (dalam Taufik, 2019) populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakter tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Populasi dari riset ini adalah karyawan bagian akuntansi, persediaan dan bagian penjualan pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Cabang Madiun.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2017: 120). Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi. Berdasarkan pengertian tersebut penulis mengambil sampel pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Cabang Madiun di bagian akuntansi dan bagian penjualan sebanyak 30 karyawan.

## **Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dan pengumpulan data primer dilakukan dengan cara kuesioner/angket.

## **Teknik Analisis Data**

Analisis data dalam riset ini memakai analisis statistik lewat pendekatan kuantitatif dengan uji mutu informasi, uji anggapan klasik serta uji hipotesa berikutnya hendak dianalisis hasil tersebut dengan memakai program SPSS 26.0. Riset ini memakai skala likert (Likert scale) sebagai skala pengukuran.

### **1. Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (Ghozali, 2013;19).

### **2. Uji kualitas data**

#### **a. Uji Validitas**

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan  $r$  hitung dengan  $r$  tabel untuk degree of freedom(df)=  $n-2$  ( $n$  adalah jumlah sample) maka pernyataan tersebut valid pada signifikansi 0,05 (Ghozali,2013;52).

#### **b. Uji Reliabilitas**

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu(Ghozali, 2013;47).

### **3. Uji Asumsi Klasik**

#### **a. Uji Normalitas**

Uji normalitas dimaksudkan untuk menguji apakah variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal dalam model regresi. Uji  $t$  dan  $F$  mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Terdapat dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yakni dengan analisis grafik dan uji statistik(Ghozali, 2013;160).

#### **b. Uji Multikolinieritas**

Uji Multikolinieritas bermaksud untuk menguji apakah model regresi diperoleh adanya hubungan antara variabel dependen atau variable independent. Model regresi yang normal semestinya tidak terdapat

korelasi diantarai variabel bebas. Apabila variabel bebas sama-sama berkorelasi, jadi semua variabel tersebut tidak ortogonal. Variabel ortogonal ialah variable bebas yang nilai korelasi antar sesame variabel bebas sama dengan nol (Ghozali, 2013).

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas merupakan pengujian yang digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homokedastisitas, dan jika berbeda disebut heterokedastisitas (Ghozali, 2013:134).

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi merupakan pengujian untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) satu observasi ke observasi lainnya (Ghozali, 2013:110)

4. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda mampu menunjukkan hubungan antara variable dependen dengan variable independen apakah positif atau negative dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variable independen mengalami kenaikan atau penurunan (Ghozali, 2013). Persamaan regresi linier berganda penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y = 36,128 + 0,327X_1 + 0,505 X_2$$

5. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (cross section) relatif rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (time series) biasanya mempunyai nilai koefisien

determinasi yang tinggi (Ghozali,2013;97).

b. Uji t

Pada dasarnya uji statistik t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara individual. Hipotesis nol ( $H_0$ ) yang akan diuji ialah apakah suatu parameter variabel ( $\beta_i$ ) sama dengan nol (Ghozali,2013;98).

c. Uji F

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen/terikat. Hipotesis nol ( $H_0$ ) yang hendak diuji adalah apakah semua parameter dalam model sama dengan nol (Ghozali,2013;99).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Perusahaan

PT Kimia Farma Trading & Distribution (KFTD) adalah anak perusahaan Perseroan yang didirikan pada tanggal 4 Januari 2003, bergerak di bidang layanan distribusi dan perdagangan produk kesehatan dan memiliki wilayah layanan yang luas mencakup 34 Propinsi dan 511 Kabupaten atau Kota.

PT.Kimia Farma Trading & Distribution cabang madiun yang beralamatkan Jl. Sukosari 1 no 1 Rt 18 Rw 04 Ds. Kwangsen , Kecamatan Jiwan , Kabupaten Madiun merupakan anak cabang ke 43 dari KFTD se Indonesia. Sebagai penyedia Jasa Layanan Distribusi, KFTD menyalurkan aneka produk dari Perseroan, produk dari keagenan lainnya, serta produk-produk non- keagenan.KFTD mendistribusikan produk-produk tersebut melalui penjualan reguler ke apotek (apotek kimia farma dan apotek non kimia farma), rumah sakit, toko obat, supermarket, restoran dan cafe.

### Visi Misi Perusahaan

#### Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan *Healthcare* pilihan utama yang terintegrasi dan menghasilkan nilai yang berkesinambungan.

#### Misi Perusahaan

1. Melakukan aktivitas usaha di bidang-bidang industri kimia dan farmasi, perdagangan dan jaringan distribusi, ritel farmasi dan layanan kesehatan serta optimalisasi aset.
2. Mengelola perusahaan secara *Good Corporate Governance* dan *operational excellence* didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM) profesional.
3. Memberikan nilai tambah dan manfaat bagi seluruh *stakeholder*.



## Statistik Deskriptif

Adapun statistik deskriptif data penelitian dapat digambarkan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 4.5 Statistik Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std.
					Deviation
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	30	42	60	50,00	4,556
Pengendalian Internal	30	54	78	64,93	5,589
Efektivitas Pengendalian Piutang	30	40	55	49,20	3,745
Valid N (listwise)	30				

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada tabel 4.5 diketahui nilai minimum, maksimum, rata-rata dan standar deviasi pada setiap variabel sebagai berikut :

- Variabel sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai nilai minimum sebesar 42, nilai max sebesar 60, nilai mean sebesar 50,00 dan nilai standar deviasi sebesar 4,556.
- Variabel pengendalian internal mempunyai nilai minimum sebesar 54, nilai maksimum sebesar 78, nilai mean sebesar 64,93 dan nilai standar deviasi sebesar 5,589.
- Variabel efektivitas pengendalian piutang mempunyai nilai minimum sebesar 40, nilai maksimum sebesar 55, nilai mean sebesar 49,20 dan nilai standar deviasi sebesar 3,745.

## Hasil Uji Validitas

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Validitas Variabel X**

Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation SIA	Corrected Item-Total Correlation PI	R <sub>tabel</sub>	Hasil
X1	0,475	0,487	0,361	<i>Valid</i>
X2	0,664	0,630	0,361	<i>Valid</i>
X3	0,611	0,597	0,361	<i>Valid</i>
X4	0,664	0,603	0,361	<i>Valid</i>
X5	0,475	0,745	0,361	<i>Valid</i>
X6	0,378	0,745	0,361	<i>Valid</i>
X7	0,517	0,830	0,361	<i>Valid</i>
X8	0,624	0,613	0,361	<i>Valid</i>
X9	0,551	0,487	0,361	<i>Valid</i>
X10	0,505	0,580	0,361	<i>Valid</i>
X11	0,435	0,462	0,361	<i>Valid</i>
X12	0,624	0,631	0,361	<i>Valid</i>
X13		0,624	0,361	<i>Valid</i>



X14		0,482	0,361	<i>Valid</i>
X15		0,603	0,361	<i>Valid</i>
X16		0,416	0,361	<i>Valid</i>

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil dari tabel 4.6 diatas menyatakan bahwa indikator untuk variabel SIA (X1) dan pengendalian internal (X2) di atas memiliki korelasi atau lebih besar r tabel yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,361. Jadi dapat disimpulkan bahwa pernyataan tersebut dikatakan memenuhi syarat validitas sehingga indikator dari variabel ini dapat digunakan untuk pengujian tahap selanjutnya.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Y**

Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	R tabel	Hasil
Y1	0,622	0,361	<i>Valid</i>
Y2	0,774	0,361	<i>Valid</i>
Y3	0,454	0,361	<i>Valid</i>
Y4	0,458	0,361	<i>Valid</i>
Y5	0,434	0,361	<i>Valid</i>
Y6	0,754	0,361	<i>Valid</i>
Y7	0,431	0,361	<i>Valid</i>
Y8	0,705	0,361	<i>Valid</i>
Y9	0,471	0,361	<i>Valid</i>
Y10	0,758	0,361	<i>Valid</i>
Y11	0,559	0,361	<i>Valid</i>
Y12	0,441	0,361	<i>Valid</i>

Sumber : Data diolah 2020

Bedasarkan hasil dari tabel 4.8 diatas menyatakan bahwa indikator untuk variabel efektivitas pengendalian piutang (Y2) di atas memiliki korelasi atau lebih besar r tabel yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,361. Jadi dapat disimpulkan bahwa 12 item pernyataan tersebut dikatakan memenuhi syarat validitas sehingga indikator dari variabel ini dapat digunakan untuk pengujian tahap selanjutnya.

### Hasil Uji Reliabilitas

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	N of Items	Hasil
0,786	12	Reliabel

Sumber: Data diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.9 diatas dapat dijelaskan bahwa nilai Cronbach Alpha 0,786 berarti nilai Cronbach Alpha > dari 0,05 (5%) maka dapat disimpulkan variabel sistem informasi akuntansi sudah reliabel.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Reliabilitas Pengendalian Internal**

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	N of Items	Hasil
0,874	16	Reliabel

Sumber : Data diolah 2020.

Berdasarkan tabel 4.10 diatas dapat dijelaskan bahwa nilai Cronbach Alpha 0,874 berarti nilai Cronbach Alpha > dari 0,05 (5%) maka dapat disimpulkan variabel pengendalian internal sudah reliabel.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Piutang**

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	N of Items	Hasil
0,815	12	Reliabel

Sumber : Data diolah 2020.

Berdasarkan tabel 4.11 diatas dapat dijelaskan bahwa nilai Cronbach Alpha 0,815 berarti nilai Cronbach Alpha > dari 0,05 (5%) maka dapat disimpulkan variabel efektivitas pengendalian piutang sudah reliabel.

### Hasil Uji Normalitas

**Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	3,62806786
Most Extreme Differences	Absolute	0,104
	Positive	0,073
	Negative	-0,104
Test Statistic		0,104
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.12 diatas dapat dijelaskan bahwa data berdistribusi normal, karena nilai Asymp Sig (2 tailed) menunjukkan angka 0,200 > 0,05 pada angka

taraf signifikan 5%. Maka dapat disimpulkan bahwa data penelitian berdistribusi normal.

### Hasil Uji Multikolonieritas

Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolonieritas

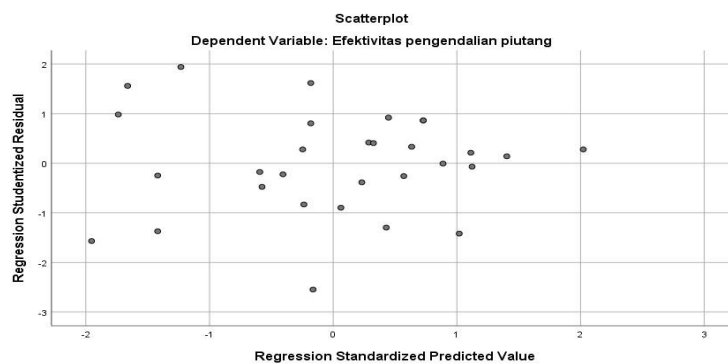
Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Collinearity Statistics		Keterangan
		Tolerance	VIF	
1	(Constant)			
	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0,932	1,073	Bebas Multikolonieritas
	Pengendalian internal	0,932	1,073	Bebas Multikolonieritas

a. Dependent Variable: Efektivitas pengendalian piutang

Sumber: Data diolah 2020

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 4.13 di atas terlihat semua variabel bebas (independent variable) memiliki nilai tolerance  $\leq 0,10$  dan memiliki nilai VIF  $\geq 10$ . Maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas (independent variable) dalam model regresi.

### Hasil Uji Heteroskedastisitas



Gambar 4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil pengujian pada gambar 4.1 dapat dilihat bahwa gambar menyebar diatas dan dibawah titik nol pada sumbu Y, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

## Hasil Uji Autokorelasi

**Tabel 4.15 Hasil Uji Autokorelasi  
Setelah Transformasi Lag (Corchrane-Orcutt)**

Model Summary <sup>b</sup>	
Model	Durbin-Watson
1	2,201

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 4.15 diatas, nilai DW dalam model regresi sebesar 2,201. Sedangkan dalam tabel DW dengan nilai signifikan 0,05 dan jumlah sampel 30 serta k=2 (k: variabel independen) diperoleh nilai dL sebesar 1,2837 dan dU sebesar 1,5666, maka nilai  $dU < DW < 4-dU$  ( $1,5666 < 2,201 < 2,4334$ ) dan dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi positif maupun negatif.

## Hasil Uji Analisis Regresi Berganda

**Tabel 4.16 Hasil Uji Persamaan Regresi Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	36,128	9,967
	Sistem Informasi akuntansi penjualan	0,327	0,141
	Pengendalian internal	0,505	0,108

a. Dependent Variable: Efektivitas pengendalian piutang

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel 4.16 dari persamaan regresi adalah sebagai berikut :

$$Y = 36,128 + 0,327X_1 + 0,505 X_2$$

Persamaan regresi diatas dapat dijabarkan sebagai berikut:

- Konstanta sebesar 36,128 yang menunjukkan bahwa jika kedua variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal bernilai tetap atau konstant, maka besarnya efektivitas pengendalian piutang adalah 36,128 satuan. Artinya tanpa adanya pengaruh variabel independen, efektivitas pengendalian piutang akan tetap memiliki nilai sebesar 36,128.
- Koefisien regresi dari sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 0,327 menunjukkan bahwa jika variabel sistem informasi akuntansi penjualan meningkat satu satuan, maka akan meningkatkan efektivitas sebesar 0,327 satuan, sebaliknya setiap penurunan satu satuan pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan maka akan diikuti penurunan efektivitas sebesar 0,327.

- c. Koefisien regresi dari pengendalian internal sebesar 0,505 menunjukkan bahwa variabel pengendalian internal satu satuan, maka akan meningkatkan efektivitas sebesar 0,505 satuan, sebaliknya setiap penurunan satu satuan pada variabel pengendalian internal maka akan diikuti penurunan efektivitas sebesar 0,505.

## Hasil Uji Hipotesis

### Koefisien Determinasi R<sup>2</sup>

**Tabel 4.17 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,998 <sup>a</sup>	0,996	0,996	4,25065

a. Predictors: (Constant), Pengendalian internal, Sistem Informasi

akuntansi penjualan

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi (Adjusted R<sup>2</sup>) sebesar 0,996 atau 99,6%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari sistem informasi akuntansi penjualan mampu menjelaskan variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang sebesar 99,6%, sedangkan sisanya sebesar 0,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

### Uji t

**Tabel 4.18 Hasil Uji Parsial (Uji t)**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	36,128	9,967		3,625	0,001
	Sistem Informasi akuntansi penjualan	0,327	0,141	0,332	2,321	0,028
	Pengendalian internal	0,505	0,108	0,667	4,668	0,000

a. Dependent Variable: Efektivitas pengendalian piutang

Sumber : Data diolah 2020

Kriteria pengujian yang digunakan merupakan dengan membandingkan thitung dengan ttabel bersumber pada signifikan 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan  $df (n-k-1) = 30-2-1 = 27$  (merupakan jumlah data dan variabel independen), sehingga ttabel yang diperoleh dari tabel statistic merupakan sebesar 1,7033. Apabila  $thitung < t$  tabel maka H<sub>0</sub> ditolak sebaliknya apabila  $thitung > t$  tabel maka H<sub>0</sub> diterima. Berikutnya, bersumber pada hasil thitung pada tabel 4.18 di atas, maka

dapat dipaparkan pengaruh tiap-tiap variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut:

1. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan ( $X_1$ ) mempunyai nilai thitung yang lebih besar dari nilai ttabel ( $2,321 > 1,7033$ ) serta taraf signifikan yang lebih besar dari 0,05 ( $0,028 > 0,05$ ), maka  $H_1$  diterima. Perihal ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan mempengaruhi signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
2. Variabel pengendalian internal ( $X_2$ ) mempunyai nilai thitung yang lebih besar dari nilai ttabel ( $4,668 > 1,7033$ ) serta taraf signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), maka  $H_2$  diterima. Perihal ini menunjukkan bahwa variabel pengendalian internal mempengaruhi signifikan secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang.

## Hasil Uji F

**Tabel 4.19 Hasil Uji f (simultan)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	122476,956	2	61238,478	3389,325	0,000
	Residual	487,837	27	18,068		
	Total	122964,793	29			

a. Dependent Variable: Efektivitas pengendalian piutang

b. Predictors: (Constant), Pengendalian internal, Sistem Informasi akuntansi penjualan

Sumber : Data diolah 2020

Berdasarkan hasil dari tabel 4.19 diketahui Fhitung adalah 3389,325 sedangkan Ftabel pada tingkat signifikansi 5% atau 0,005 dengan kebebasan  $df_1 (N_1) = k-1 (3-1=2)$  dan  $df_2 (N_2)=n-k (30-3=27)$ , maka diperoleh Ftabel pada tabel nilai distribusi F sebesar 3,35. Dengan membandingkan antara Fhitung dengan Ftabel dapat diperoleh kesimpulan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel} (3389,325 > 3,35)$ , signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang atau dengan kata lain hipotesis  $H_3$  diterima.

## Pembahasan

### 1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Bersumber pada hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan ( $X_1$ ) mempunyai nilai thitung yang lebih besar dari nilai ttabel ( $2,321 > 1,7033$ ) serta taraf signifikan yang lebih besar dari 0,05 ( $0,028 > 0,05$ ), maka  $H_1$  diterima. Perihal ini menampilkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan mempengaruhi signifikan terhadap

efektivitas pengendalian piutang. Diterimanya hipotesis ( $H_1$ ) dalam riset ini mengidentifikasi kalau Sistem Informasi Akuntansi Penjualan mempengaruhi signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution.

Perihal ini menampilkan bahwasanya indikator-indikator sistem informasi akuntansi penjualan telah diterapkan oleh industri dengan baik. Tidak hanya itu bukan cuma memandang dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan saja namun masih terdapat faktor-faktor lain yang bisa mempengaruhi Efektivitas Pengendalian Piutang pada industri tersebut.

## **2. Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

Bersumber pada hasil pengujian menampilkan kalau pengendalian internal ( $X_2$ ) mempunyai nilai thitung yang lebih besar dari nilai ttabel ( $4,668 > 1,7033$ ) serta taraf signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), maka  $H_2$  diterima. Perihal ini menampilkan kalau variabel pengendalian internal mempengaruhi signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Diterimanya hipotesis ini mengidentifikasi kalau Pengendalian Internal mempengaruhi signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Madiun, dalam perusahaan pengendalian internal yang memiliki unsur-unsur antara lain lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, serta prosedur pengendalian hendak berfungsi berarti dalam mengendalikan, melaksanakan, serta memusatkan daya guna untuk organisasi, semacam contohnya pengendalian piutang itu sendiri.

## **3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang**

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa diketahui  $F_{hitung}$  adalah 3389,325 sedangkan  $F_{tabel}$  pada tingkat signifikansi 5% atau 0,005 dengan kebebasan  $df_1 (N_1) = k-1 (3-1=2)$  dan  $df_2 (N_2) = n-k (30-3=27)$ , maka diperoleh  $F_{tabel}$  pada tabel nilai distribusi F sebesar 3,35. Dengan membandingkan antara  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$  dapat diperoleh kesimpulan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $3389,325 > 3,35$ ), signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Perhitungan tersebut menampilkan bahwa variabel sistem data akuntansi penjualan serta pengendalian internal secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang atau dengan kata lain hipotesis  $H_3$  diterima.



## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil riset serta ulasan dalam penelitian ini mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution Madiun dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution cabang Madiun
2. Pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution cabang Madiun.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan serta pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution cabang Madiun.

### **Saran**

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untk menambah variabel lain atao aspek aspek lain dan memperluas lingkup riset supaya hasil serta kesimpulan yang diperoleh dapa lebih sempurna.
2. Bagi perusahaan perlu diadakan peningkatan pemahaman tentang sistem informasi akuntansi dan pengendalian piutang oleh karyawan, mengadakan program pelatihan untuk para karyawan yang cocok dengan bidangnya sehingga keahlian dan keterampilan karyawan senantiasa terpelihara dandapat tingkatkan kemajuan perusahaan. Serta perlu diadakan juga evaluasi atas kebijakan manajemen dalam mengotorisasi pemberian kredit kepada pelanggan dan kebijakan jadwal dlam penagihan piutang ataupun pemberian sanksi tegas kepada pelanggan yang menunggak melebihi batass jatuh tempo supaya tidak terjadi piutang yang bertumpuk.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arifuddin. 2019. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang dan Kolektabilitas Piutang Tak Tertagih. *Penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Islam Madura.*
- Chindy, M, Firman dan Arifuddin,M. 2019. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada Hotel Dinasti Makassar. *Penelitian Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makasar.*
- Ghozali, imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21* .Edisi : Tujuh Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Halim, Prof.Dr.Abdul. 2015. *Auditing Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan.* Edisi : Lima . Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu

Manajemen YKPN.

- Harrys, Jhon. 2010. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Studi Kasus pada PT ADIRA FINANCE BANDUNG).
- Herawaty ,N dan Rizki. 2018. Sistem Informasi Akuntansi terhadap efektivitas penjualan dengan pengendalian intern sebagai variabel intervening. *Penelitian Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jambi*.
- Kurniawan. 2016. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan PT. Niaga Swadaya Makasar. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar*.
- Lakharis, I. 2019. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT Petro Ma'ar Global. *Penelitian Staf Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNIKI*.
- Muflikhah, I. 2018. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Eastern Pearl Flour Milis. *Penelitian Prodi Akuntansi Universitas Negeri Makassar*.
- Mulyadi. 2018. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Mndzebele, Nomsa. 2010. The usage of Accounting Information Systems for Effective Internal Controls in the Hotels. *International Journal of Advanced Computer Technology (IJACT)*.
- Nugroho Fitriantoro. 2018. Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk. *Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi*.
- Peris, Jhon dan Muhammad. 2017. Sistem informasi akuntansi dalam mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang (studi PT. Pos Indonesia Regional V).
- Ropita, Tioma. 2015. Analisis pengendalian internal piutang pada PT Astra Internasional, Tbk (Auto 2000) cabang Gatot Subroto Medan.
- Siregar, Syofian. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Suci, R. 2013. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. *Penelitian Fakultas ekonomi, akuntansi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda*.
- Aziz, T. & Putri, D. 2019. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian piutang. *Penelitian Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Cirebon*.
- Widiasmara, Anny. 2014. Analisis pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih (bad debt) pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk cabang Madiun.