



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

**PENGARUH SISTEM PENJUALAN KREDIT
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT SINAR SOSRO KANTOR
PENJUALAN (KP) SUKABUMI**

Chaerun Nisa¹, Acep Suherman²

¹Sukabumi, 087838232599, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

² Sukabumi, 08156306781, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

email : 1cnisa1298@gmail.com , 2acepsuherman@ummi.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sistem penjualan kredit dan efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 35 karyawan PT Sinar Sosro KP Sukabumi. Dalam penelitian ini pengambilan sampel dengan teknik sampling purposive. Teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji asumsi klasik dan regresi. Hasil penelitian ini menunjukkan: variabel bebas yaitu sistem penjualan kredit sedangkan variabel terikat yaitu efektivitas pengendalian piutang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Kata kunci: Sistem Penjualan Kredit, Efektivitas Pengendalian Piutang

Abstract

The aims of this research are to know the effect of credit sales system to effectiveness of controlling receivable. . The variables of this research are credit sales system, and effectiveness of controlling receivable. This research used quantitative method and data collected is questionnaire. The sample of this research are 35 worker of PT Sinar Sosro selling office of Sukabumi. This research took samples with sampling purposive technique. The data collection techniques by observation, interview and questionnair. The data analysis technique is used classic assumption and regression test. The result of this study: the independent variable is credit sales system and dependent variable is effectiveness of controlling receivable. The conclusion of this research was shows that credit sales system had effect to effectiveness of controlling receivable.

Keywords: Credit Sales System, Effectiveness of Controlling Receivable



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspittek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

PENDAHULUAN

Penerapan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan penjualan secara kredit (Paramita, 2019).

Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari (Warren dkk, 2015 : 448). Dalam jangka waktu pembayaran tersebut pembeli mempunyai utang kepada perusahaan, sehingga perusahaan tidak akan segera menerima penghasilan kas dalam penjualan kredit ini. Hal ini akan menimbulkan dampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan serta dampak lain dari timbulnya piutang ini, yaitu dapat menyebabkan munculnya piutang tak tertagih.

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam mengelola saldo piutang yang ada agar piutang tersebut tidak menimbulkan masalah bagi perusahaan serta meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan dalam mengontrol piutang-piutang lanjut jatuh tempo yang akan berpotensi menjadi piutang tidak tertagih atau *bad debt* yang akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Pengendalian piutang akan berjalan efektif apabila suatu sistem penjualan kredit yang ada dapat memberikan informasi yang akurat, sehingga pengelolaan dan pengendalian berjalan dengan baik. Sistem penjualan kredit merupakan organisasi formulir, catatan, prosedur dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Tujuan dari sistem penjualan kredit itu sendiri yaitu memperbaiki informasi yang lebih baik

sehingga dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

1.1 Rumusan Masalah

Seberapa besar sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang?

1.2 Tujuan

Untuk mengetahui seberapa besar sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

LANDASAN TEORITIS

2.1 Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut menurut (Mulyadi, 2017 : 6).

Secara umum terdapat beberapa jenis penjualan yang terjadi oleh perusahaan menurut (Sujarweni, 2019:15)

1. Penjualan tunai adalah penjualan barang dan jasa dengan pembayaran tunai begitu barang diserahkan.
2. Penjualan kredit adalah penjualan barang dan jasa dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran.

2.2 Piutang

Piutang adalah seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan dan organisasi lain (Warren et al, 2015 :448).

Setiap akun ditempatkan pada setiap kelompok umur berdasarkan tanggal lewat jatuh temponya. Tipe kelompok menurut (Warren et al, 2015 : 456) adalah sebagai berikut:

1. 1 – 30 hari lewat jatuh tempo.
2. 31 – 60 hari lewat jatuh tempo
3. 61 – 90 hari lewat jatuh tempo
4. 91 – 180 hari lewat jatuh tempo
5. 181 – 365 hari lewat jatuh tempo
6. Lebih 365 hari lewat jatuh tempo



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspittek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

2.3 Sistem Penjualan kredit

2.3.1 Pengertian Sistem Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak (Sujarweni, 2019 : 89)

2.3.2 Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur order penjualan
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli.
2. Prosedur persetujuan kredit
Dalam prosedur ini bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.
3. Prosedur pengiriman
Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai surat order pengiriman.
4. Prosedur faktur/penagihan
Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.
5. Prosedur pencatatan akuntansi
Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

2.3.2 Bagian yang Terkait dan Kegiatannya dalam Penjualan Kredit

1. Bagian order penjualan
 - a. Menerima pesanan/order dari pelanggan
 - b. Berdasarkan surat order yang diterima dari pelanggan, bagian ini membuat surat pesanan penjualan dan diberikan pada kepala bagian kredit.
 - c. Setelah kredit yang diajukan pembeli disetujui oleh kepala bagian kredit maka bagian order penjualan membuat surat perintah pengiriman barang rangkap 5. Lembar ke-5 diberikan pada bagian

akuntansi, lembar ke-4 diberikan pada bagian penagihan/faktur, dan lembar ke 1,2,3 diberikan pada bagian gudang.

2. Bagian kredit

Bagian kredit menerima surat order penjualan dari bagian order penjualan, kemudian memeriksa status kredit dan memberi persetujuan kredit.

3. Bagian gudang

Bagian gudang mendapatkan surat perintah pengiriman barang lembar 1,2, dan 3. Lembar ke-3 ditempel pada pembungkus barang, lembar ke-2 dimintakan tanda tangan dari pembeli, dan lembar ke-1 dibawa untuk pengiriman barang.

4. Bagian penagihan/faktur

- a. Surat perintah pengiriman barang lembar ke-4 dari order penjualan diterima oleh bagian penagihan/faktur.
- b. Membuat faktur penjualan rangkap 3. Lembar ke-1 diberikan pada pembeli, lembar ke-2 diberikan pada akuntansi, dan lembar ke-3 disimpan sesuai abjad.

5. Bagian akuntansi

- a. Menerima faktur penjualan lembar ke-2 dari bagian penagihan/faktur diterima oleh bagian akuntansi.
- b. Bagian akuntansi membuat jurnal.
- c. Membuat kartu piutang.

2.3.4 Dokumen yang Terkait

1. Faktur order penjualan
2. Faktur penjualan
3. Bukti cicilan piutang

2.3.5 Catatan Akuntansi

Dalam perusahaan dagang ada dua metode pencatatan akuntansi, yaitu metode fisik dan perpetual. Jika perusahaan menggunakan metode perpetual maka perlu ada catatan:

1. Jurnal penjualan

Jurnal penjualan ini digunakan untuk merekam terjadinya transaksi penjualan barang. Terjadinya penjualan barang ini menambah jumlah penjualan yang ada.

2. Kartu piutang



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspittek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

Merupakan catatan akuntansi yang berupa buku pembantu isinya adalah rincian piutang masing-masing debitur.

3. Jurnal umum

Pada jurnal umum untuk mencatat penjualan adalah sebagai berikut:

Piutang	xxx	
Penjualan		xxx

4. Kartu persediaan barang

Kartu persediaan barang dibuat oleh bagian akuntansi digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang di gudang.

5. Kartu gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual, membuat kartu gudang adalah bagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

2.4 Efektivitas Pengendalian Internal

2.4.1 Efektivitas

Efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya (Bayangkara, 2015 : 17).

Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, dana, sarana, dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang dan jasa dengan mutu tertentu tepat pada waktunya menurut Sujarweni (2015 : 70) dalam (Hana'an, 2019)

2.4.2 Pengendalian Internal

2.4.2.1 Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian internal adalah prosedur dan proses yang digunakan oleh perusahaan untuk menjaga asetnya, memproses informasi secara akurat dan memastikan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan (Warren et al., 2015 : 399)

Pengendalian internal merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2017 : 129)

2.4.2.2 Unsur – unsur Pengendalian Internal

Unsur-unsur pengendalian internal menurut (Mulyadi, 2017 : 176) adalah:

1. Organisasi

- a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit
- b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
- c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
- d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).
- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman.
- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan Direktur Pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
- f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspittek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

- g. Pencatatan terjadinya piutang prosedur-prosedur statistik agar dapat didasarkan pada faktur penjualan yang mengetahui seberapa besar pengaruh Sistem didukung dengan surat order Penjualan Kredit dan Audit Internal terhadap pengiriman dan surat muat. Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi.
3. Praktik yang sehat
- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar

2.5 Hipotesis

Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah hipotesis asosiatif.

Asosiatif merupakan jawaban sementara rumusan masalah yang menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2017).

Jadi, hipotesis dalam rumusan masalah ini adalah:

Ho1 : Tidak terdapat pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Ha1 : Terdapat pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang.

2. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah Asosiatif. Penelitian asosiatif yaitu penelitian untuk mencari hubungan antara dua variabel atau lebih dimana peneliti mencari sebuah informasi yang berhubungan dengan objek penelitian melalui metode survey yaitu pengajuan pernyataan terhadap responden dengan cara kuesioner yang telah tersusun rapi mengenai fenomena yang ada untuk mendapatkan sebuah penemuan melalui

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer seperti observasi, wawancara dan kuesioner, serta data sekunder dalam bentuk laporan.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh karyawan PT Sinar Sosro KP Sukabumi sebanyak 55 karyawan yang terdiri dari karyawan operasional dan non operasional. Sedangkan sampel dalam penelitian ini sebanyak 35 orang dengan teknik *purposive sampling*.

3.4 Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan dua variabel, yaitu: Sistem Penjualan Kredit dan Efektivitas Pengendalian Piutang.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Normalitas, Uji Uji T dan Koefisien Determinasi.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan dalam kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut (Gunawan, 2018 : 95)

Standar keputusan dalam menentukan apakah item pernyataan valid atau tidak, maka ada dua acara menurut (Gunawan, 2018 : 101):

1. Dengan melihat nilai signifikansi. Jika nilai sig < 0,05 maka item dinyatakan valid, dan jika nilai sig > 0,05 maka item dinyatakan tidak valid



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitpek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

2. Membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel, dan dapat ditarik kesimpulan bahwa seluruh item pertanyaan pada variabel efektivitas pengendalian piutang dinyatakan valid jika r hitung $<$ r tabel maka item dinyatakan tidak valid

**Tabel 4.1
Hasil Pengujian Validitas
Sistem Penjualan Kredit**

		Correlations								Sistem Penjualan Kredit
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	
X1.1	Pearson Correlation	1	.314	.567	.350	.347	.633	.589	.504	.664
	Sig. (2-tailed)		.067	.000	.039	.041	.006	.012	.002	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.2	Pearson Correlation	.314	1	.662	.490	.271	.264	.658	.341	.700
	Sig. (2-tailed)	.067		.000	.004	.115	.125	.000	.045	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.3	Pearson Correlation	.567	.662	1	.429	.328	.596	.367	.666	.804
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.010	.056	.000	.030	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.4	Pearson Correlation	.350	.490	.429	1	.531	.310	.414	.435	.711
	Sig. (2-tailed)	.039	.004	.010		.001	.070	.019	.009	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.5	Pearson Correlation	.347	.271	.328	.531	1	.429	.426	.457	.654
	Sig. (2-tailed)	.041	.115	.056	.001		.012	.010	.006	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.6	Pearson Correlation	.633	.264	.596	.310	.429	1	.409	.712	.750
	Sig. (2-tailed)	.000	.125	.000	.070	.012		.010	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.7	Pearson Correlation	.589	.658	.367	.416	.429	.409	1	.419	.654
	Sig. (2-tailed)	.012	.000	.030	.013	.010	.015		.012	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
X1.8	Pearson Correlation	.504	.341	.666	.436	.457	.712	.419	1	.786
	Sig. (2-tailed)	.002	.043	.000	.009	.006	.000	.012		.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Sistem Penjualan Kredit	Pearson Correlation	.664	.700	.804	.711	.654	.750	.654	.786	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).
*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel 4.1 diatas dapat diperhatikan bahwa item pertanyaan yang ada pada variabel sistem penjualan kredit memiliki nilai r hitung yang lebih besar daripada r tabel, lalu dapat ditarik kesimpulan bahwa seluruh item pertanyaan pada variabel sistem penjualan kredit dinyatakan valid.

**Tabel 4.2
Hasil Pengujian Validitas
Efektivitas Pengendalian Piutang**

		Correlations								Efektivitas Pengendalian Piutang
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	
Y1	Pearson Correlation	1	.402	.365	.272	.261	.666	-.140	.073	.657
	Sig. (2-tailed)		.003	.036	.114	.039	.000	.118	.679	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y2	Pearson Correlation	.402	1	.204	.219	-.100	.306	.159	.371	.562
	Sig. (2-tailed)	.003		.240	.287	.569	.074	.081	.028	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y3	Pearson Correlation	.365	.204	1	.285	.262	.082	.021	.081	.521
	Sig. (2-tailed)	.036	.240		.097	.129	.639	.906	.643	.001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y4	Pearson Correlation	.272	.219	.285	1	.172	.080	.172	.059	.508
	Sig. (2-tailed)	.114	.287	.097		.322	.649	.322	.815	.002
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y5	Pearson Correlation	.261	.261	.262	.172	1	.481	.112	.182	.527
	Sig. (2-tailed)	.039	.568	.129	.322		.017	.521	.269	.001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y6	Pearson Correlation	.666	.306	.082	.080	.481	1	.617	.466	.687
	Sig. (2-tailed)	.000	.074	.639	.649	.017		.000	.003	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y7	Pearson Correlation	-.140	.159	.021	.172	.112	.617	1	.566	.527
	Sig. (2-tailed)	.679	.081	.906	.322	.631	.000		.000	.001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Y8	Pearson Correlation	.073	.371	.081	.059	.182	.466	.566	1	.567
	Sig. (2-tailed)	.679	.028	.643	.815	.269	.003	.000		.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Efektivitas Pengendalian Piutang	Pearson Correlation	.657	.562	.521	.508	.527	.687	.527	.567	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.002	.001	.000	.001	.000	
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diperhatikan bahwa item pertanyaan yang ada di variabel efektivitas pengendalian piutang memiliki nilai r hitung yang lebih besar

3.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal-hal yang berkaitan dengan kontruksi-kontruksi pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner (Gunawan, 2018 : 112).

Indikator pengukuran reliabilitas menurut Ce Gunawan (2018:117) yang membagi tingkatan reliabilitas dengan kriteria ialah sebagai berikut. Jika alpha atau r hitung:
0,8-1,0 = reliabilitas baik
0,6-0,799 = reliabilitas diterima
< 0,6 = reliabilitas kurang baik.

**Tabel 4.3
Hasil Pengujian Reliabilitas
Sistem Penjualan Kredit**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.862	8

**Tabel 4.4
Hasil Pengujian Reliabilitas
Efektifitas Pengendalian Piutang**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.732	9

Pada hasil pengujian reliabilitas di atas dapat diketahui bahwa nilai *Cronbach's Alpha* pada sistem penjualan kredit adalah sebesar 0,862 sehingga dapat dinyatakan reliabel (reliabilitas baik), sedangkan nilai *Cronbach's Alpha* pada variabel efektivitas pengendalian piutang adalah sebesar 0,732 sehingga dapat dinyatakan reliabel (reliabilitas diterima).

3.3 Uji Normalitas

Uji normalitas residual pada model regresi ini digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

berdistribusi normal atau tidak (Gunawan, 2018). Metode yang dipakai untuk melakukan uji ini adalah metode uji *one sample kolmogrov-smirnov*.

Metode uji *one sample kolmogrov-smirnov* digunakan untuk mengetahui apakah data residual berdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika signifikansi lebih dari 0,05 sebagai berikut:

1. Jika $\text{sig} \geq \alpha$ berarti data sampel yang diambil terdistribusi normal.
2. Jika $\text{sig} \leq \alpha$ berarti data sampel yang diambil tidak terdistribusi normal.

**Tabel 4.5
Hasil Pengujian Normalitas**

		Sistem Penjualan Kredit	Efektivitas Pengendalian Internal	Unstandarized Residual
N		35	35	35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	35.94	36.97	.0000000
	Std. Deviation	2.900	2.395	.76594141
Most Extreme Differences	Absolute	.119	.142	.072
	Positive	.092	.103	.059
	Negative	-.119	-.142	-.072
Test Statistic		.119	.142	.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}	.070 ^c	.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.
d. This is a lower bound of the true significance.

Dari *output* diatas mendapatkan kesimpulan bahwa nilai signifikansi (Asymp.sig. (2-tailed)) *unstandardized* residual sebesar 0,200 atau lebih besar dari 0,05 sehingga residual ini dapat dikatakan berdistribusi normal.

4.4 Uji T

Tujuan dari Uji T ini adalah untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh secara parsial variabel Sistem Penjualan Kredit (X1) terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Y).

Standar keputusan dalam uji T yaitu:

1. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ dan $\text{sig} < 0,05$ maka dapat artikan bahwa adanya pengaruh antara variael dependen dan independen secara signifikan
2. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ dan $\text{sig} > 0,05$ maka dapat diartikan bahwa tidak adanya pengaruh antara variabel dependen dan independen.

**Tabel 4.6
Hasil Pengujian Uji-T**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	10.451	2.328		4.489	.000
	Sistem Penjualan Kredit	.738	.065	.893	11.428	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Internal

Dari hasil *output* diatas diketahui bahwa $t \text{ hitung} = 11,428$ sementara $t \text{ tabel}$ ($Dk = n - k - 1 = 2,037$) ($t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$) sementara nilai signifikansi yang didapat adalah sebesar 0,000 ($\text{Sig} < 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara variabel sistem penjualan kredit dengan efektivitas pengendalian piutang. Yang artinya H_0 ditolak dan H_a diterima yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh variabel sistem penjualan kredit secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang.

4.5 Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi-variabel independen (Ghozali, 2018 : 97).

**Tabel 4.7
Hasil Pengujian
Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.893 ^a	.798	.792	1.092

a. Predictors: (Constant), Sistem Penjualan Kredit

Berdasarkan *output* diatas diperoleh angka *R Square* sebesar 0,798 atau (79,8%). Hal ini menunjukkan bahwa presentase sumbangan pengaruh variabel independen, yaitu sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 79,8% Atau variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini memiliki pengaruh sebesar 79,8% kepada variabel dependen. Sedangkan sisanya sebesar 20,1% dipengaruhi



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III
UNIVERSITAS PAMULANG
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitiek – Buaran Serpong - Banten
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang yang telah dilakukan memperoleh hasil t hitung sebesar 11,428 sementara t tabel sebesar 2,037 dengan sig sebesar 0,000. Hal tersebut dapat diartikan bahwa nilai sig $<$ 0,05 sesuai kriteria pengujian jika t hitung $>$ t tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi.

5.2 Saran

Berdasarkan pada temuan-temuan yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Dari hasil uji hipotesis yang menyatakan bahwa sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang, peneliti memberikan saran mengenai penegasan penerapan standar operasional perusahaan dan administrasi yang kuat dengan memberikan *reward* dan *punishment*.
2. Dari hasil temuan dan analisis yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran untuk perusahaan agar tetap bekerja sama

dalam menjalankan proses pengendalian, sistem penjualan kredit yang harus dilakukan dengan benar agar terciptanya pengendalian yang efektif.

3. Untuk peneliti selanjutnya sebaiknya memperluas variabel penelitian agar lebih bervariasi atau memperluas penelitian pada jenis perusahaan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gunawan, C. (2018). *Mahir Menguasai SPSS (Mudah Mengelola Data dengan IBM SPSS Statistic 25)*. Deepublish.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Paramita, E. (2019). *Analisis Penyebab Piutang Tak Tertagih dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Corn Dryer Gowa Financial and Accounting Department*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Sistem Akuntansi*. Pustaka Baru Press.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Suhardianto, N. (2015). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi 25 (25th ed.)*. Salemba Empat.