

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT NIAGA INTER SUKSES PEKANBARU

TRI ASTUTY BR HASIBUAN¹

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda

Email: trihasiswa78@gmail.com

ASEPMA HYGI PRIHASTUTI²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda

Email: asepma.hygie@gmail.com

RAHMI ZAINAL³

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda

Email: rahmizainal2384@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of sales accounting information system and internal control on the effectiveness of receivable control at PT. Niaga Inter Sukses Pekanbaru which was engaged in cargo. The sample selection used purposive sampling method with a sample of 35 people who are employees of the sales accounting department, consisting of 26 sales, accounts receivable 1 person, stock administration 1 person, sales administration 3 people, finance 2 people, and warehouse 2 people. Data analysis used multiple regression with SPSS Program. The results showed that the sales accounting information system had a positive and significant effect on the effectiveness of accounts receivable control, internal control had a positive and significant effect on the effectiveness of receivable control, and together the sales accounting information system and internal control affect the effectiveness of receivable control.

Keywords : *Sales Accounting Information System, Internal Control, Effectiveness of Receivable Control*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Niaga Inter Sukses Pekanbaru yang bergerak di bidang jasa kargo/pengiriman. Pemilihan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel 35 orang yang merupakan karyawan bagian akuntansi penjualan, terdiri atas *sales* 26 orang, administrasi piutang 1 orang, administrasi *stock* 1 orang, administrasi penjualan 3 orang, bagian keuangan 2 orang, dan bagian gudang 2 orang. Analisis data menggunakan regresi berganda dengan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, dan secara bersama-sama sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

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

1. PENDAHULUAN

Pengendalian piutang merupakan langkah preventif untuk meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen perusahaan secara berkelanjutan. Efektivitas pengendalian piutang ini dapat diukur dengan berbagai indikator yaitu menjaga aktiva perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2014). Dalam penerapannya, pengendalian piutang terutama kegiatan pencatatan piutang melibatkan semua pihak dimana semua kebijakan pimpinan yang berhubungan dengan piutang akan dijalankan oleh karyawan bagian pencatatan piutang. Fungsi-fungsi ekonomis dan sosial perusahaan diharapkan dapat efektif dengan dijalankannya piutang maksimal agar pertumbuhan perusahaan dapat mengikuti perkembangan ekonomi. Akan tetapi efektivitas pengendalian piutang tidak dapat berjalan dengan optimal tanpa adanya sistem informasi yang handal di dalam perusahaan tersebut (Naibaho, 2019).

Penjualan secara kredit mengakibatkan timbulnya piutang, namun seringkali jumlah piutang yang terjadi tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Dengan adanya penjualan yang baik, dapat diperoleh laba yang maksimal bagi perusahaan. Laba yang diperoleh dapat memperlancarkan kelangsungan aktivitas perusahaan tersebut dimasa yang akan datang, dapat menunjang aktivitas

Hasibuan-Prihastuti-Zainal, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru

perusahaan, memperluas jaringan usaha dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang (Musthafa, 2017).

Untuk memperoleh laba diperlukan pengendalian internal di suatu perusahaan. Pengendalian internal meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi (Indrayati, 2016). Yang sering menjadi masalah adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi dengan efektif, sehingga tidak terjadi kredit macet terhadap piutang. Untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan (Mulyadi, 2014).

PT Niaga Inter Sukses merupakan salah satu yang bergerak di bidang distributor produk-produk makanan, minuman dan rokok di Pekanbaru. Aktivitas operasional dan transaksi yang terjadi sehari-haripun menjadi beragam. Meningkatnya 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. Piutang relasi seringkali tertunggak dalam hal pembayaran sehingga sulit untuk melakukan penagihan piutang, Dalam hal ini perusahaan mengalami kelemahan dalam hal menentukan kriteria untuk memberikan piutang pada relasi pada perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian Fadillah (2017) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi secara signifikan dan positif berpengaruh terhadap Pengendalian internal, Pengendalian internal secara signifikan dan positif berpengaruh terhadap piutang tak tertagih, Sistem Informasi Akuntansi secara signifikan dan positif berpengaruh terhadap piutang tak tertagih, dan Sistem Informasi Akuntansi secara signifikan dan positif berpengaruh terhadap Piutang tak tertagih dengan pengendalian internal sebagai variabel intervening. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan hasil penelitian Cahyo (2021); Awaludin (2020) bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif serta signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Hasil penelitian Meilani (2020) juga menyatakan bahwa Pengendalian Internal berpengaruh positif terhadap efektifitas penagihan piutang. Berdasarkan uraian tersebut maka dilakukan penelitian untuk mengetahui apakah PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru melakukan pemanfaatan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang.

2. TINJUAN PUSTAKA

2.1 Efektivitas

Efektivitas adalah hubungan antara output dan tujuan atau dapat juga dikatakan merupakan ukuran seberapa jauh tingkat output, kebijakan dan prosedur dari organisasi (Beni, 2016). Efektivitas juga berhubungan dengan derajat keberhasilan suatu operasi pada sektor publik sehingga suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut mempunyai pengaruh besar terhadap kemampuan menyediakan pelayanan masyarakat yang merupakan sasaran yang telah ditentukan. Dengan demikian efektivitas dapat diartikan pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya merupakan sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan (Sedarmayanti, 2017). Aspek-aspek dari efektivitas (Muasaroh, 2019), yaitu:

1. Aspek Peraturan dan Ketentuan
Peraturan 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 atau 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 Program atau Perencanaan
Program atau perencanaan adalah suatu kegiatan dapat dinilai efektif jika memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya program atau perencanaan, maka tujuan tidak dapat tercapai.
4. Aspek Kondisi Ideal atau Tujuan
Kondisi ideal atau tujuan adalah target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan dengan berorientasi pada hasil dan proses yang direncanakan.

2.2 Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang adalah proses, kebijakan, dan prosedur yang didesain manajemen guna memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku (Tuanakotta, 2014). Pengendalian internal membahas hal-hal antara lain perilaku manajemen terhadap pengendalian, kompetensi karyawan inti, penilaian risiko, akuntansi, sistem informasi keuangan lain-lain yang dipergunakan, dan kegiatan pengendalian piutang.

2.3 Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. 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 (Mulyadi (2014); Indrayati (2016)). Sehingga dapat disimpulkan bahwa 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.

2.4 Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang

Pada efektivitas pengendalian piutang dapat dipengaruhi oleh faktor tertentu yang baik faktor intern maupun ekstern (Susanto, 2015), yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

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

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

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

 - a. Sah
 - b. Telah diotorisasi
 - c. Telah dicatat
 - d. Telah dinilai secara wajar
 - e. Telah digolongkan secara wajar
 - f. Telah dicatat dalam periode yang seharusnya
 - g. Telah dimasukkan ke dalam buku pembantu dan telah diringkas dengan benar.
4. Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha
 - a. Pengendalian Pemrosesan Informasi

Sekitar aktivitas pengendalian terdapat pengendalian pemrosesan informasi dimana informasi-informasi tersebut diolah dan dijadikan sebagai alat pengambil keputusan oleh manajer dan dikomunikasikan kepada personil baik secara formal maupun informal.
 - b. Pemisahan Tugas Yang Memadai

Struktur organisasi menunjukkan adanya pemisahan fungsi khususnya bagian-bagian yang terkait dengan pengendalian intern piutang usaha serta sistem pemberian pinjaman.
 - c. Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

Untuk memenuhi pengendalian fisik atas piutang dan catatan, setiap bagian mengadakan lemari arsip untuk menyimpan catatan 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.

2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2014) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang dengan order yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan dalam proses atau transaksi penjualan. Menurut Sujarweni (2015), indikator sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu:

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 dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapihan bentuk organisasi.
2. 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 atau laporan-laporan
Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan, dan sebagainya.

2.6 Pengendalian Internal

Diana dan Lilis Setiawati (2013) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Tujuan sistem pengendalian internal (Gondodiyoto, 2018) adalah:

1. Pencatatan, pengolahan data dan penyajian informasi yang dapat dipercaya.
2. Mengamankan aktiva perusahaan
3. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional
4. Mendorong pelaksanaan kebijaksanaan dan peraturan hukum yang ada.

Indikator pengendalian internal menurut Sujarweni (2015). yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian
Lingkungan pengendalian merupakan lingkungan perusahaan yang mencakup sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada di organisasi tersebut. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap lingkungan pengendalian adalah filosofi manajemen (manajemen tunggal dalam persekutuan atau manajemen bersama dalam perseroan) dan gaya operasi manajemen, struktur organisasi, serta praktek kepersonaliaan. Lingkungan pengendalian ini amat penting karena menjadi dasar keefektifan unsur-unsur pengendalian intern yang lain. Komponen ini meliputi sikap manajemen di semua tingkatan secara umum dan konsep kontrol secara khusus, hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas, dan kepentingan terhadap kesejahteraan sosial.
2. Prosedur Pengendalian
Prosedur pengendalian merupakan berbagai proses upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. Prosedur pengendalian meliputi hal-hal sebagai berikut: (1) Personil yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib; (2) Pelimpahan tanggung jawab; (3) Pemisahan tanggung jawab untuk kegiatan terkait; dan (4) Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasional.
3. Informasi dan Komunikasi
Informasi dan komunikasi merupakan elemen-elemen yang penting dari pengendalian intern perusahaan. Informasi tentang lingkungan pengendalian, penilaian resiko, prosedur pengendalian dan monitoring

diperlukan oleh manajemen sebagai pedoman operasional dan menjamin ketaatan dengan pelaporan hukum dan peraturan-peraturan yang berlaku pada perusahaan.

4. Pemantauan

Pemantauan terhadap sistem pengendalian intern akan menentukan kekurangan serta meningkatkan efektifitas pengendalian. Pengendalian intern dapat diawasi dengan baik dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen. Usaha pemantauan yang terakhir dapat dilakukan dengan cara mengamati perilaku karyawan atau tanda-tanda peringatan yang diberikan oleh sistem akuntansi.

2.7 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan (Bambang, 2014). Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu

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 profitabilitas.

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 dari pada 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

Penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing 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 Langgan

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.

6. Kebijakan Kredit

Kebijakan 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.

2.8 Hubungan Antar Variabel

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol atau mengandalkan aktivitas penjualan (Holiso, 2020). Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri (Febryantahanuji, 2019). Tentunya dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, dapat menjamin tersedianya informasi yang akurat dan andal (Pebrianti, 2020) sehingga manajemen dapat mengambil keputusan yang terbaik mengenai aktivitas penjualan kredit kedepannya serta dapat menunjang efektifitas pengendalian piutang (Hartono, 2016). Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektifitas pengendalian (Kusumo, 2020). Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu Susanto (2016) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan terdapat hubungan yang signifikan dengan efektifitas pengendalian piutang. Maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

$H_1 =$ Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

2. Pengaruh Pengendalian Internal 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). Hasil penelitian terdahulu Susanto (2016) menunjukkan bahwa pengendalian internal terdapat hubungan yang signifikan dengan efektivitas pengendalian piutang. Maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

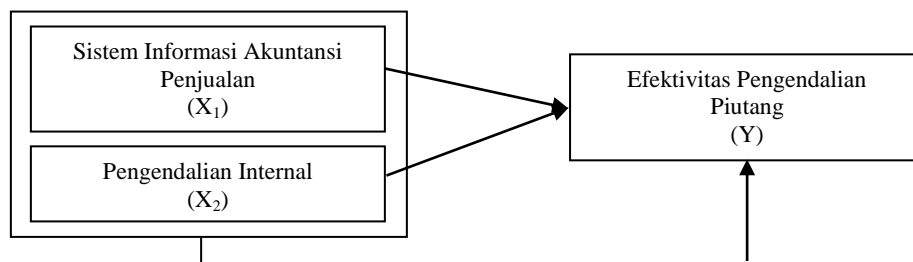
H_2 = Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan (Mulyadi, 2014). Berdasarkan hasil penelitian terdahulu Susanto (2016) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terdapat hubungan yang simultan dengan efektivitas pengendalian piutang. Maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

H_3 = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal memiliki pengaruh secara simultan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



3. METODOLOGI PENELITIAN

Variabel independen dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) dan variabel dependen dalam penelitian ini adalah efektivitas pengendalian penjualan (Y). Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif dengan menggunakan kuesioner. Dengan menggunakan metode penelitian ini akan diketahui hubungan yang signifikan antara variabel yang diteliti. Penelitian ini dilakukan pada PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru.

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru sebanyak 61 orang. Pemilihan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel 35 orang yang merupakan bagian akuntansi penjualan terdiri dari *sales* 26 orang, administrasi piutang 1 orang, administrasi *stock* 1 orang, administrasi penjualan 3 orang, bagian keuangan 2 orang, dan bagian gudang 2 orang.

Tabel 3.1
Variabel Penelitian dan Indikator

No.	Variabel	Indikator	Skala	Sumber Penelitian
1	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_1)	1. Sumber daya manusia 2. Data (Formulir atau Catatan) 3. Inform	Likert	Syafian Siregar (2013)
2	Pengendalian Internal (X_2)	1. Lingkungan pengendalian 2. Penilaian Risiko 3. Aktivitas Pengendalian 4. Informasi dan Komunikasi 5. Pengawasan	Likert	Syafian Siregar (2013)
3	Efektivitas Pengendalian Internal (Y)	1. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya 2. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan 3. Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan 4. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen	Likert	Syafian Siregar (2013)

Sumber: *Data Yang Diolah, 2022*

Penelitian ini menggunakan skala likert (*Likert scale*) sebagai skala pengukuran. Analisis data pada dasarnya yaitu menentukan besarnya pengaruh secara kuantitatif dari perubahan suatu (beberapa) kejadian terhadap kejadian lainnya. Kejadian dapat dinyatakan sebagai perubahan nilai variabel. Analisis data dalam

Hasibuan-Prihastuti-Zainal, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru

penelitian ini menggunakan analisis statistik melalui pendekatan kuantitatif dengan uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesa dan selanjutnya akan dianalisis hasil tersebut dengan menggunakan program SPSS.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru, dimana setiap karyawan diberikan 1 berkas kuesioner, keseluruhan kuesioner yang dibagikan sebanyak 35 eksemplar. Dari jumlah yang disebar, sebanyak 33 eksemplar kuesioner yang kembali, dan 2 eksemplar kuesioner tidak kembali. Dengan demikian jumlah kuesioner yang dapat diolah sebanyak 33 eksemplar kuesioner.

Tabel 4.1
Pendistribusian Kuesioner

Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
Kuesioner yang disebar	35	100%
Kuesioner yang kembali	33	94,29%
Kuesioner yang tidak kembali	2	5,71%
Kuesioner yang dapat diolah	33	94,29%

Sumber : *Data Olahan, 2022*

1. Uji Validitas dan Reliabilitas.

a. Uji Validitas

Dalam uji validitas dikatakan valid jika koefisien korelasinya ($r_{hitung} > r_{tabel}$) dengan $n = 33$ yakni lebih besar dari 0,3440. Bila probabilitas hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 maka data dinyatakan valid dan sebaliknya.

Tabel 4.2
Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X₁)

	Corrected Item-Total Correlation	r tabel	Keterangan
X1.1	,523	0,3440	Valid
X1.3	,697	0,3440	Valid
X1.4	,625	0,3440	Valid
X1.5	,390	0,3440	Valid
X1.6	,582	0,3440	Valid
X1.7	,395	0,3440	Valid
X1.8	,606	0,3440	Valid
X1.9	,391	0,3440	Valid
X1.10	,522	0,3440	Valid
X1.11	,453	0,3440	Valid

Sumber : *Data Olahan, 2022*

Penelitian validitas variabel sistem informasi akuntansi penjualan bahwa untuk jumlah sampel sebanyak 33 orang sampel dapat dinyatakan signifikan dibutuhkan nilai $r_{tabel} > 0,3440$ untuk dinyatakan valid. Dari 12 item pertanyaan yang disajikan, jumlah pertanyaan yang valid untuk mengukur variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X₁) terdapat 10 item pertanyaan.

Tabel 4.3
Uji Validitas Pengendalian Internal X₂

	Corrected Item Total Correlation	r tabel	Keterangan
X2.1	,566	0,3440	Valid
X2.2	,632	0,3440	Valid
X2.3	,589	0,3440	Valid
X2.5	,714	0,3440	Valid
X2.6	,382	0,3440	Valid
X2.7	,716	0,3440	Valid
X2.8	,696	0,3440	Valid
X2.9	,603	0,3440	Valid
X2.10	,665	0,3440	Valid
X2.11	,614	0,3440	Valid
X2.12	,667	0,3440	Valid
X2.13	,631	0,3440	Valid
X2.14	,662	0,3440	Valid
X2.15	,603	0,3440	Valid
X2.16	,683	0,3440	Valid

Sumber : *Data Olahan, 2022*

Penelitian validitas variabel pengendalian internal untuk jumlah sampel 33 orang dinyatakan signifikan dibutuhkan nilai $r_{tabel} > 0,3440$ untuk dinyatakan valid. Ini menunjukkan bahwa dari 16 item pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel pengendalian internal, item pertanyaan yang valid terdapat 15 item.

Tabel 4.4
Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang

Item Variabel	Hasil Factor Loading	r tabel	Keterangan
Y1	,527	0,3440	Valid
Y2	,398	0,3440	Valid
Y3	,657	0,3440	Valid
Y4	,504	0,3440	Valid
Y5	,574	0,3440	Valid
Y6	,742	0,3440	Valid
Y7	,692	0,3440	Valid
Y8	,620	0,3440	Valid
Y9	,673	0,3440	Valid
Y10	,547	0,3440	Valid
Y11	,673	0,3440	Valid
Y12	,401	0,3440	Valid

Sumber : Data Olahan, 2022

Penelitian validitas variabel pengendalian piutang bahwa untuk jumlah sampel sebanyak 33 orang sampel dapat dinyatakan signifikan dibutuhkan nilai $r_{tabel} > 0,3440$ untuk dinyatakan valid. Ini menunjukkan bahwa seluruh pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel efektivitas pengendalian piutang terdapat 12 item dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Item yang dinyatakan valid dalam uji validitas ditentukan reliabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut

Tabel 4.5
Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbac's Alpha	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_1)	0,815	Reliabel
Pengendalian Internal (X_2)	0,914	Reliabel
Pengendalian Piutang (Y)	0,878	Reliabel

Sumber: Data Output SPSS,2022

Dari tabel di atas diketahui bahwa ketiga instrumen penelitian pada penelitian ini telah memenuhi dasar unsur reliabilitas yang terpercaya. Nilai *Cronbac's Alpha* variabel sistem informasi akuntansi sebesar $0,815 > 0,60$, nilai *cronbac's alpha* variabel pengendalian internal sebesar $0,914 > 0,60$. nilai *cronbac's alpha* variabel pengendalian piutang $0,878 > 0,60$. Maka dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian ini adalah reliabel atau terpercaya atau diandalkan.

2. Analisis Regresi Berganda

Model analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan adalah analisis regresi berganda dengan bantuan *software SPSS*. Analisis regresi linear berganda menunjukkan pengaruh hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi linier berganda dapat dilihat dari nilai koefisien B pada model berikut:

Tabel 4.6
Hasil Uji Analisis Regresi Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-4,453	4,370		-1,019	,316
1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	,313	,110	,243	2,836	,008
Pengendalian Internal	,674	,076	,761	8,869	,000

a. Dependent Variable: Efektivitas_Pengendalian_Piutang

Sumber : Data Output SPSS,2022

Hasibuan-Prihastuti-Zainal, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru

Berdasarkan tabel diatas, maka di dapat persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = -4,453 + 0,313 X_1 + 0,674 X_2 + \epsilon$$

3. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (t)

Kriteria pengujian yang digunakan adalah dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} berdasarkan signifikan 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan $df (n-k-1) = 33-2-1 = 30$ (n adalah jumlah data dan k adalah variabel independen), sehingga t_{tabel} yang diperoleh dari tabel statistic adalah sebesar 1,697. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 ditolak sedangkan apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 diterima.

Tabel 4.7
Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-4,453	4,370		-1,019	,316
	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	,313	,110	,243	2,836	,008
	Pengendalian Internal	,674	,076	,761	8,869	,000

a. Dependent Variable: Efektivitas_Pengendalian_Piutang

Sumber: Data Output SPSS, 2022

Berdasarkan hasil t_{hitung} pada tabel di atas, maka dapat dijelaskan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut :

- 1) Variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,836 > 1,697$) dan taraf signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ($0,008 < 0,05$), maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
- 2) Variabel pengendalian internal (X_2) memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($8,869 > 1,697$) dan taraf signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), maka H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pengendalian internal berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.
- 3) Variabel yang paling berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah variabel pengendalian internal, karena memiliki nilai beta 0,604 dan memiliki nilai sig sebesar 0,000. Hal ini berarti nilai-nilai dari indikator pengendalian internal memiliki pengaruh yang besar terhadap efektivitas pengendalian piutang.

b. Uji Simultan (F)

Hasil pengujian bersamaan variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y). Pengujian ini menggunakan alat uji *statistic metode Fisher* (uji F) pada tingkat kepercayaan signifikan 0,05. Kriteria pengujian adalah dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} yang dapat diketahui dengan mengitung $df1$ (jumlah total variabel-1) = $2-1 = 1$, dan $df2$ ($n-k-1$) = $(33-2-1) = 30$ (n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen), sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak, dan apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima. Berdasarkan pengujian diperoleh output ANOVA pada tabel berikut:

Tabel 4.8
Hasil Uji Signifikan Silmutan (Uji F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	572,026	2	286,013	89,347	,000 ^b
	Residual	96,034	30	3,201		
	Total	668,061	32			

a. Dependent Variable: Efektivitas_Pengendalian_Piutang

b. Predictors: (Constant), Pengendalian_Internal, Sistem_Informasi_Akuntansi_Penjualan

Sumber: Data Output SPSS, 2022

Berdasarkan hasil uji F pada tabel di atas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 89,347 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$), sedangkan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$) adalah sebesar 2,92. Hal ini

berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($89,347 > 2,92$). 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_a) diterima.

c. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merujuk kepada kemampuan dari variabel independen (X) dalam menerangkan variabel dependen (Y). Nilai R koefisien determinasi berkisar di antara nol sampai dengan satu. Uji koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,925 ^a	,856	,847	1,78918

a. Predictors: (Constant), Pengendalian_Internal, Sistem_Informasi_Akuntansi_Penjualan

Sumber: *Data Output SPSS, 2022*

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,847 atau 84,7%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal mampu menjelaskan variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang sebesar 84,7%, sedangkan sisanya sebesar 15,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

4.2 Pembahasan

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru, dimana hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Kusumo (2021); Arifuddin (2019); Idailem (2020); Cahyo (2021); Awaludin (2020); Holisoh (2020); dan Siregar (2016). Sistem informasi akuntansi penjualan yang dirancang oleh perusahaan untuk memproses dan menyimpan data transaksi sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat waktu, akurat dan dapat dipercaya, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi penjualan yang tepat dan akurat, maka diperlukan sistem informasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan agar pengendalian piutang perusahaan dapat berjalan secara efektif. Semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan maka efektivitas pengendalian piutang akan berjalan baik. Hal ini ditandai dengan transaksi yang dicatat sah dan diposting dengan benar, transaksi melalui otorisasi yang jelas dari bagian berwenang, kelengkapan dokumen dari setiap transaksi dicatat dengan baik dan penilaian yang tepat dalam setiap transaksi. Hal ini menunjukkan bahwasanya adanya indikator-indikator sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan dengan baik yang dapat mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan tersebut.

2. Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa pengendalian internal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru, dimana hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Qalbi (2020); Idailem (2020) dan Cahyo (2021). Hal ini menunjukkan bahwa Pengendalian Internal perusahaan memiliki unsur-unsur, antara lain: lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian yang berperan penting dalam mengatur, menjalankan, dan mengarahkan efektivitas bagi organisasi, seperti contohnya pengendalian piutang itu sendiri. Sehingga dengan adanya pengendalian internal yang dikelola dengan baik oleh perusahaan, kekeliruan akan piutang yang tidak tertagih dapat diminimalisir, karena dengan adanya pengendalian internal yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

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

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru, dengan kata lain hipotesis (H_a) diterima. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Qalbi, dkk (2020); Idailem (2020) dan Cahyo (2021). Dengan adanya aktivitas penjualan kredit membutuhkan penanganan atau pengendalian yang baik, dibandingkan dengan penjualan tunai. Hal ini disebabkan karena

penjualan secara kredit tidak langsung mengeluarkan uang dalam jumlah yang terlalu banyak, sehingga alternatif melakukan penjualan kredit peluang yang bagus bagi perusahaan untuk menarik konsumen dan meningkatkan volume penjualan. Meskipun penjualan kredit lebih tinggi risikonya dibandingkan penjualan tunai sehingga perlu adanya pengawasan yang memadai dalam mengatasi tidak tertagihnya sejumlah dana dalam bentuk piutang.

Sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem informasi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan kegiatan perusahaan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, maka pengendalian internal di perusahaan dapat berjalan dengan baik pula, sehingga pengendalian piutang dapat berjalan efektif. Maka dari itu, perusahaan dapat meminimalisir piutang tidak tertagih yang akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru.
2. Pengendalian internal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru.
3. Berdasarkan hasil uji F bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh signifikan secara simultan atau bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru.

5.2 Implikasi Dan Saran

Bagi Perusahaan PT Niaga Inter Sukses di Pekanbaru perlu adanya peningkatan pemahaman tentang Sistem Informasi Akuntansi oleh karyawan, mengadakan program-program pendidikan dan pelatihan untuk para karyawan yang sesuai dengan bidangnya sehingga kemampuan dan keterampilan karyawan tetap terpelihara dan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan. Perlu adanya evaluasi atas kebijakan manajemen dalam mengotorisasi pemberian kredit kepada pelanggan dan kebijakan jadwal dalam penagihan piutang dan pemberian sanksi tegas kepada pelanggan yang menunggak melebihi batas jatuh tempo agar tidak terjadi piutang yang tidak dapat ditagih.

Bagi penelitian lanjutan diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain atau faktor-faktor lain yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang, selain dari variabel sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifuddin dan Sugiono, Agus. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Dan Kolektabilitas Piutang Tak Tertagih Pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan*. AKTIVA Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol 3, No 1, Mei 2019.
- Awaludin, Asep. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi*. Jurnal Akuntansi UMMI – Vol. I, No. 1, Maret-Agustus 2020.
- Beni. 2016. *Konsep dan Analisis Efektivitas Pengelolaan Keuangan Daerah di Era Otonomi*. Buku I. Jakarta Pusat: Taushia
- Cahyo, Hari. 2021. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Barokah Adi Sejahtera Medan*. Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JRAM) – Vol. 8, No. 1, Juli 2021
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*, Andi Publisher. Yogyakarta
- Febryantahanuji. 2019. *Pemanfaatan Pemrograman Multiuser Untuk Manajemen Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa (APBDes)*. Jurnal Manajemen Informasi dan Sistem Informasi.
- Halim, Abdul. 2015. *Auditing Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan*, Edisi: Lima. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta
- Hartono, J. D. Susatyo, and A. Kholiq. 2016. *Pengembangan Sistem Informasi Akad Mudhārabah Bank Syariah Berbasis DSS Dengan Menggunakan Metode AHP*. Economic Journal, Ekonomi Islam.
- Holisoh, Siti, Andri Indrawan, dan Ade Sudarma. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang*. Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan dan Akuntansi), Volume 8 Nomor 2.

Hasibuan-Prihastuti-Zainal, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Niaga Inter Sukses Pekanbaru

- Idailem, Zudha Indah, Agus Sudrajat, dan Nik Amah. 2020. *Pengaruh SIA Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution, Cabang Madiun*. Prosiding: Seminar Inovasi Manajemen Bisnis dan Akuntansi (SIMBA) II, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Madiun, Oktober 2020.
- Indrayati. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Aditya Media Publishing. Malang
- Kusumo, Haryo dan Febryantahanuji. 2021. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, Vol.14, No.2, Desember 2021, pp. 128 – 135.
- Kusumo and S. Rakasiwi. 2020. *Sistem Pendukung Keputusan Rekrutmen Pada Perusahaan Outsourcing Berbasis Web*. Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis.
- Meilani, Meta. 2020. *Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Pada Astra Credit Companies Sukabumi*. Jurnal Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi - Vol. No. 2, Juli-Desember 2020.
- Muasaroh. 2019. *Aspek-aspek Efektivitas studi Tentang Efektivitas Pelaksanaan Program PNPM-MP*. Universitas Brawijaya Malang.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta
- Musthafa. 2017. *Manajemen Keuangan*. CV. Andi OffSET. Yogyakarta
- Siregar, Ali Nurdin. 2016. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014*. Nusantara (Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial), Volume 1, Desember 2016.
- Naibaho, S. Supitriyani, S. Manurung, and N. Ervina. 2019. *Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih KP-Ri Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun*. Finance Jurnal Akuntansi.
- Nur Fadillah, Annisa. 2017. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Peminimalisir Piutang Tak Tertagih Dengan Pengendalian Internal Sebagai Variabel Intervening (Studi kasus pada Perusahaan Ekspedisi Petikemas Di Kota Kupang)*. Jurnal Akuntansi Universitas Muhammadiyah Kupang – Vol. 4 No. 3, September 2017
- Pebrianti, Faridah, and I. N. Mariantha. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT Bosowa Berlian Motor Makassar*. Economic Bosowa Journal.
- Qalbi, Nurul. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Usahatama Sentosa Mas*. Economic Bosowa Journal, Vol. 6, No. 005, Edisi XXXVII, Oktober s/d Desember 2020.
- Sedarmayanti. 2017. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Mandar Maju. Bandung
- Surjaweni, Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. PustakaBaruPress. Yogyakarta
- Susanto, Azhar. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya. Bandung
- Tuanakotta. 2014. *Audit berbasis ISA (International Standards in Auditing)*. Salemba Empat. Jakarta.