

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
DAN PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN
INTERNAL PIUTANG TAK TERTAGIH PADA GRUP
SEMANGAT KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

PRITI RAMDINI SYAFITRI

NIM : 19622103



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2023

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
DAN PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN
INTERNAL PIUTANG TAK TERTAGIH PADA GRUP
SEMANGAT KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi

OLEH

**PRITI RAMDINI SYAFITRI
NIM : 19622103**

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2023

HALAMAN PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN
PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA GRUP SEMANGAT
KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada :
Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh

NAMA : PRITI RAMDINI SYAFITRI
NIM : 19622103

Menyetujui

Pembimbing Pertama

Pembimbing Kedua

Vanisa Meifari, S.E., M.Ak
NIDN. 1026059301/Asisten Ahli

Fauzi, S.E., M.Ak
NIDK. 8928410021/Asisten Ahli

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA
NIDN. 1015069101 / Lektor

Skripsi Berjudul

PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG TAK TERTAGIH PADA GRUP SEMANGAT KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

NAMA : PRITI RAMDINI SYAFITRI
NIM : 19622103

Telah Dipertahankan Di Depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal
Empat Belas Juli Tahun Dua Ribu Dua Puluh Tiga dan
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua

Sekretaris

Vanisa Meifari, S.E., M.Ak.
NIDN. 1026059301 / Asisten Ahli

Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA.
NIDN. 1004117701 / Lektor

Anggota

M. Isa Alamsyahbana, S.E., M.Ak.
NIDN. 1025129302 / Lektor

Tanjungpinang, 14 Juli 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,

Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak. CA
NIDN. 1029127801 / Lektor

PERNYATAAN

Nama : Priti Ramdini Syafitri
Nim : 19622103
Tahun Angkatan : 2019
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.47
Program Studi / Jenjang : Akuntansi / Strata I
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan
Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal
Piutang Tak Tertagih Pada Grup Semangat Karya
Sentosa Tanjungpinang

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata dikemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 06 Juni 2023

Penyusun,

Priti Ramdini Syafitri

NIM. 19622103

HALAMAN PERSEMBAHAN

Terima kasih kepada Tuhan semesta alam atas cinta, kasih sayang dan karunia-Nya yang telah memberikanku ilmu yang berguna, kekuatan, kesempatan, serta kemudahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan

Shalawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Nabi Muhammad Shalallahu alaihi wassalam dengan mengucapkan “Allahumma Shalli Alla Sayyidina Muhammad Wa’alaa Aali Sayyidina Muhammad

Skripsi ini saya persembahkan :

Pertama, untuk diri saya sendiri yang telah berjuang dan bertahan hingga saat ini sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan.

Kedua, untuk kedua orang tua saya yang senantiasa memberikan doa dan limpahan kasih sayang yang tak ternilai.

Ketiga, untuk teman dan partner spesial saya yang telah memberikan dukungan dan semangat hingga terselesaikannya skripsi ini

HALAMAN MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(Q.S Al-Baqarah :286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”
(Q.S Al-Insyirah : 5-6)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja lelah itu, lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”
(Boy Chandra)

“Waktu tidak akan membuat kamu lupa, waktu akan membuat dirimu dewasa dan mengerti segala hal. Sesuatu di dunia ini terjadi bukan karena kebetulan tapi karena suatu alasan”
(Priti Ramdini Syafitri)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis ucapkan kepada Allah Subhanahu wata'ala yang maha pengasih lagi maha penyayang sebab karena limpahan rahmat serta anugerah dari-Nya penulis diberikan kesehatan, kesempatan, dan keberkahan akan ilmu pengetahuan untuk menyelesaikan pendidikan. Serta tidak lupa penulis haturkan shalawat beriring salam kepada Nabi Besar Muhammad Shallallahu'alaihi wasallam

Alhamdulillah berkat keridhoan-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih Pada PT. Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang”. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang. Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Melalui kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, S.E., Ak., M.Si., CA selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

4. Bapak Muhammad Rizki, M. HSe. selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO selaku Ketua Program Studi Strata I Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Ibu Vanisa Meifari, S.E., M.Ak. selaku pembimbing I yang telah bersedia membimbing, memberikan tambahan ilmu dan pengarahan atas setiap kesulitan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Fauzi, S.E., M.Ak. selaku pembimbing II yang telah bersedia membimbing, memberikan tambahan ilmu dan pengarahan atas setiap kesulitan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
8. PT. Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang yang telah memberikan kesempatan dan bersedia memberikan informasi yang diperlukan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar yang telah mendidik penulis selama menjadi mahasiswa di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
10. Bapak dan Ibu Staff Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
11. Seluruh anggota keluargaku yang terus memberi dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
12. Teman-teman seperjuangan yang senantiasa memberikan semangat dari awal kuliah hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini

13. Albert Sagita yang telah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini dan tak henti-hentinya memberikan semangat serta dukungan sehingga skripsi ini dapat selesai. Terimakasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan, dan seluruh hal baik yang diberikan selama ini.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu dan mendukung dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak umumnya dan bagi mahasiswa pendidikan.

Tanjungpinang, 06 Februari 2023

Penulis

PRITLRAMDINLSYAEITRI

NIM. 19622103

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN/PENGESAHAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN MOTTO	
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
ABSTRAK.....	xviii
ABSTRACT.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah	6
1.4. Tujuan Penelitian	6
1.5. Kegunaan Penelitian	7
1.5.1. Kegunaan Ilmiah	7
1.5.2. Kegunaan Teoritis	7
1.6. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Tinjauan Teori	10
2.1.1. Akuntansi.....	10
2.1.1.1. Pengertian Akuntansi	10
2.1.1.2. Fungsi Akuntansi	11
2.1.2. Sistem Akuntansi.....	11

2.1.2.1. Pengertian Sistem Akuntansi.....	11
2.1.2.2. Tujuan Sistem Akuntansi	13
2.1.3. Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	14
2.1.3.1. Pengertian Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	14
2.1.3.2. Tujuan Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	17
2.1.3.3. Faktor-Faktor Penyebab Terjadi Piutang Tak Tertagih ..	17
2.1.3.4. Keterbatasan Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	18
2.1.3.5. Teknik Pengambilan Internal Piutang Tak Tertagih.....	19
2.1.3.6. Indikator Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih...	19
2.1.4. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	20
2.1.4.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	20
2.1.4.2. Fungsi-Fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	22
2.1.4.3. Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	23
2.1.4.4. Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ..	27
2.1.4.5. Indikator Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	28
2.1.5. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	29
2.1.5.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	29
2.1.5.2. Fungsi Terkait Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	30
2.1.5.3. Prosedur Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	32
2.1.5.4. Dokumen Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	32
2.1.5.5. Indikator Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	33
2.2. Hubungan Antar Variabel	33
2.2.1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	33
2.2.2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	34
2.3. Kerangka Pemikiran	36
2.4. Hipotesis Penelitian	36
2.5. Penelitian Terdahulu	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	40

3.1. Jenis Penelitian	40
3.2. Jenis Data	40
3.2.1. Data Primer	41
3.2.2. Data Sekunder	41
3.3. Teknik Pengumpulan Data	41
3.3.1. Observasi	42
3.3.2. Kuesoner (Angket)	42
3.3.3. Dokumentasi	42
3.3.4. Kepustakaan	43
3.4. Populasi dan Sampel	43
3.4.1. Populasi	43
3.4.2. Sampel	44
3.5. Definisi Operasional Variabel	44
3.6. Teknik Pengolahan Data	47
3.7. Teknik Analisa Data	48
3.7.1. Uji Kualitas Data	48
3.7.1.1. Uji Validitas	48
3.7.1.2. Uji Reliabilitas	49
3.7.2. Uji Asumsi Klasik	49
3.7.2.1. Uji Normalitas	50
3.7.2.2. Uji Heterokedastisitas	50
3.7.2.3. Uji Multikolinieritas	51
3.7.3. Uji Regresi Linear Berganda	51
3.7.4. Uji Hipotesis	52
3.7.4.1. Uji t	52
3.7.4.2. Uji F	53
3.7.4.3. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1. Hasil Penelitian.....	55
4.1.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	55
4.1.1.1. Profil Perusahaan	55

4.1.1.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	57
4.1.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	58
4.1.2. Karakteristik Data Responden	61
4.1.2.1. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	62
4.1.2.2. Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	63
4.1.2.3 Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.	63
4.1.2.4 Identitas Responden Berdasarkan Lama Bekerja Atau Masa Bekerja	64
4.1.3. Deskripsi Tanggapan Responden.....	64
4.1.3.1. Variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	64
4.1.3.2. Variabel Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	69
4.1.3.3 Variabel Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih..	72
4.1.4. Uji Kualitas Data.....	75
4.1.4.1. Uji Validitas	75
4.1.4.2. Uji Reliabilitas.....	77
4.1.5. Hasil Uji Asumsi Klasik	78
4.1.5.1. Uji Normalitas	78
4.1.5.2. Uji Heteroskedastisitas.....	80
4.1.5.3. Uji Multikolinearitas.....	81
4.1.6. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	82
4.1.7. Hasil Uji Hipotesis	83
4.1.7.1. Hasil Uji Persial (Uji t)	83
4.1.7.2. Hasil Hipotesis Secara Silmutan (Uji F).....	85
4.1.7.3. Hasil Uji Keofisien Determinasi (R^2)	86
4.2. Pembahasan.....	86
4.2.1. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	87
4.2.2. Pengaruh Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	88
4.2.3. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih .	89

BAB V PENUTUP	90
5.1. Kesimpulan.....	90
5.2. Saran	91
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
<i>CURRICULUM VITAE</i>	

DAFTAR TABEL

No	Judul Tabel	Halaman
1.	Jumlah Populasi Penelitian	44
2.	Definisi Operasional Variabel	46
3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	65
4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	66
5.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	66
6.	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	67
7.	Tanggapan Responden Terhadap Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	68
8.	Tanggapan Responden Terhadap Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	71
9.	Tanggapan Responden Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih	75
10.	Hasil Pengujian Validitas	79
11.	Hasil Pengujian Reliabilitas	80
12.	Hasil Uji Multikolinearitas.....	85
13.	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	86
14.	Hasil Pengujian Parsial (Uji t).....	87
15.	Hasil Pengujian Simultan (Uji F)	88
16.	Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2).....	90

DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran	35
2.	Struktur Organisasi PT. Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang .	62
3.	Hasil Uji Normalitas Histogram.....	82
4.	Hasil Uji Normalitas P-P Plot	83
5.	Hasil Uji Heteroskedastisitas	84

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran
Lampiran 1.	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2.	Tabel Jawaban Responden
Lampiran 3.	Hasil Perhitungan JASP
Lampiran 4.	Dokumentasi
Lampiran 5.	Persentase Plagiat

ABSTRAK

PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG TAK TERTAGIH PADA GRUP SEMANGAT KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG

Priti Ramdini Syafitri. 19622103. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang

Email: prityrmdni@gmail.com

Tujuan dari penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode asosiatif kuantitatif. Responden penelitian ini adalah Direktur, Wakil Direktur, Manajer Keuangan, dan karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan sebanyak 50 sampel. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda menggunakan JASP.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih. Semakin baik tingkat sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang yang dimiliki Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang maka akan semakin baik pula pengendalian internal piutang tak tertagih yang didapatkan.

Hasil pembahasan dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh baik secara parsial dan simultan antara sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih. Hal ini menjelaskan bahwa kedua variabel tersebut berhasil meningkatkan pengendalian internal piutang tak tertagih dengan nilai sebesar 68,5%.

Kata kunci : sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang, pengendalian internal piutang tak tertagih

Dosen Pembimbing I : Vanisa Meifari, S.E., M.Ak.

Dosen Pembimbing II : Fauzi, S.E., M.Ak.

ABSTRACT

THE EFFECT OF CREDIT SALES ACCOUNTING SYSTEM AND ACCOUNTS RECEIVABLE BILLING ACCOUNTING SYSTEM ON INTERNAL CONTROL FOR UNCOLLECTIBLE ACCOUNTS IN THE GROUP SEMANGAT KARYA SENTOSA TANJUNGPINANG

Priti Ramdini Syafitri. 19622103. *Accounting*. STIE Pembangunan Tanjungpinang
Email: prityrmdni@gmail.com

The purpose of this research was to determine the effect of the credit sales accounting system and collection of receivables on the internal control of bad debts at Group Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

The method used in this research is quantitative associative method. Respondents in this research were Director , Deputy Directors, Finance Managers, and employees involved in the finance department with a total of 50 samples. Methods of data collection is done by using a questionnaire. The data analysis method used in this study is multiple linear regression using JASP.

The results showed that the accounting system for credit sales and collection of receivables had an effect on the internal control of bad debts. The better the level of credit sales accounting system and accounts receivable collection owned by Group Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang, The better the level of credit sales accounting system and accounts receivable collection owned by Group Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang, the better the internal control of bad debts obtained.

From the results of the discussion, it can be seen that there is a partial and simultaneous influence between the credit sales accounting system and the collection of receivables on the internal control of bad debts. This explains that the two variables succeeded in increasing the internal control of bad debts with a value of 68.5%.

Keyword : credit sales accounting system, accounts receivable billing accounting system, internal control for uncollectible accounts.

Supervisor I : Vanisa Meifari, S.E., M. Ak.

Supervisor II : Fauzi, S.E., M. Ak.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Suatu perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan harus melakukan pengendalian internal. Menurut Romney et al., (2014) Pengendalian internal yang baik mampu meyakinkan manajemen bahwa keputusan serta arahan yang ada berjalan dengan seharusnya dan mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian laba atau keuntungan yang maksimal.

Menurut Lestari & Dewi, (2020) pengendalian internal merupakan prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang cukup bagi pihak manajemen organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan menurut Pemerintah No. 60 tahun 2008 pengendalian internal merupakan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh pimpinan maupun pegawai guna memberikan keyakinan yang cukup untuk mencapai tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, keamanan harta negara, dan kepatuhan terhadap peraturan perundangan.

Pengendalian internal dilakukan agar mengawasi dan menangani piutang tak tertagih. Menurut Retnosari & Nilasari, (2021) piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force majeure* (suatu keadaan yang terjadi diluar kemampuan manusia), dan debitur yang tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Sedangkan menurut Hery, (2014) piutang tak tertagih muncul karena

adanya pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya kepada perusahaan, hal ini dikarenakan adanya penurunan omset penjualan sebagai akibat dari lemahnya perekonomian yang dialami oleh pelanggan.

Peningkatan daya saing yang dilakukan suatu perusahaan salah satunya dapat digunakan dari sistem akuntansi penjualan kredit. Menurut Mulyadi, (2017) sistem akuntansi penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli. Setiap penjualan kredit pembeli selalu menjadi yang pertama didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit, guna untuk menghindari tidak tertagihnya piutang. Menurut Sujarweni, (2015) penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Menurut Aznedra & Putra, (2020) perusahaan yang menjalankan penjualan secara kredit memerlukan pengendalian internal yang baik agar membantu perusahaan dalam mengontrol kegiatan penjualannya.

Dalam transaksi penjualan kredit dapat menimbulkan piutang. Menurut Roslinda & Nurlaila, (2022) piutang adalah salah satu transaksi akuntansi yang kegiatannya mengelola penagihan kepada konsumen yang berhutang kepada seseorang atau badan usaha tertentu atas barang atau jasa yang telah diberikan kepada konsumen tersebut. Piutang biasanya akan dibayar sesuai dengan tenggat waktu pembayaran. Kendala yang sering dihadapi perusahaan pada saat melakukan transaksi secara kredit adalah diperputaran piutang. Menurut Dani & Siregar, (2022) tidak semua penagihan piutang berjalan dengan baik maka dari itu

perlu dilakukan pengendalian internal untuk mengatasi tidak terjadinya piutang tak tertagih. Biasanya piutang perusahaan selalu mengalami masalah penagihan, sehingga harus dilakukan prosedur dan pengawasan yang tepat terhadap penagihan untuk menghindari kesalahan pencatatan, penyimpangan pelaporan, dan pemrosesan serta pemantauan piutang tak tertagih. Penagihan piutang yaitu tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit.

Pada zaman ini teknologi berkembang sangat pesat. Perkembangan teknologi ini di nilai sangat bermanfaat bagi kesejahteraan hidup manusia. Sebagai pengguna teknologi, manusia harus mampu memanfaatkan teknologi yang ada khususnya dalam bidang pekerjaan. Pemanfaatan teknologi sekarang telah banyak digunakan di berbagai bidang salah satunya adalah di perusahaan. Semakin canggih teknologi yang digunakan oleh perusahaan, maka semakin cepat dan mudah kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan tersebut. Kebutuhan akan efisiensi biaya dan waktu membuat para pengusaha merasa perlu untuk mengaplikasikan teknologi di perusahaannya. Sama seperti Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang. Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kontraktor yang menyediakan jasa bangunan dan material. Selain menyediakan jasa, perusahaan ini juga bergerak di bidang perdagangan yang bekerja sama dengan dinas-dinas serta antar perusahaan. Fungsi utama perusahaan ini adalah menyelesaikan proses pembangunan proyek yang di tangani, di mana hal ini harus sesuai dengan waktu, biaya, serta kualitas yang telah disepakati sejak awal dengan pemilik proyek itu sendiri. Semangat Karya Sentosa ini mempunyai grup yang terdiri dari beberapa perusahaan (cv-cv) yang bergerak di bidang yang sama. Jika Semangat Karya Sentosa ini

mendapatkan proyek dari pemerintahan maka perusahaan ini akan membagikan proyek atau pekerjaan tersebut sesuai dengan bagian masing-masing cv dan sesuai dengan bidang keahlian dari masing-masing cv. Maka dari itu terjadi lah hutang piutang perusahaan.

Diketahui dari hasil pra survey yang dilakukan menurut perspektif karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan bahwa Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang ini mempunyai jumlah piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan. Dimana pada tahun 2017 total piutang tak tertagih sebesar Rp 269.519.645 diperkirakan penunggakan piutang sebesar 75%. Pada tahun 2018 total piutang tak tertagih menjadi turun sebesar Rp 240.721.700 diperkirakan penunggakan piutang sebesar 80%. Pada tahun 2019 total piutang tak tertagih menjadi naik sebesar Rp 252.400.965 diperkirakan penunggakan piutang sebesar 82%. Pada tahun 2020 total piutang tak tertagih menjadi naik lagi dengan total piutang tak tertagih sebesar Rp 300.980.550 diperkirakan penunggakan piutang sebesar 85%. Pada tahun 2021 total piutang tak tertagih menjadi turun kembali sebesar Rp 215.225.700 dengan perkiraan penunggakan 83%. Mengidentifikasi bahwa perusahaan mengalami kolektabilitas piutang dimana perusahaan belum mampu menagih piutang dengan segera. Keadaan ini menjelaskan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karna ketidak mampuan debitur (pelanggan) dalam membayar piutang dengan segera sehingga mengakibatkan tagihan piutang belum tertagih.

Masalah ini menjadi fenomena, seperti yang terjadi pada setiap perusahaan yang melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit bisa menimbulkan piutang

akan tetapi perusahaan masih kesulitan menagih piutang. Semakin besar tingkat penjualan kredit maka semakin besar pula resiko piutang tak tertagih tersebut. Jika tidak dikendalikan maka perusahaan akan merugi. Selain itu, fenomena lain yang ditemukan dalam aktivitas pengendalian adalah dimana terdapat kelemahan dalam pemisahan tugas. Didalam perusahaan masih ditemukan rangkap kerja yaitu dua bagian yang dilakukan oleh satu orang. Diantara pekerja yang tugas utamanya adalah menjual produk juga merangkap tugas dalam analisa pemberian piutang kepada pelanggan. Hal ini bertentangan dengan teori COSO menurut Hery, (2014) bahwa suatu pekerjaan yang berbeda harus dilakukan atau dikerjakan oleh karyawan yang berbeda pula untuk menghindari kecurangan yang mengakibatkan perusahaan merugi. Dari peristiwa di atas penulis tertarik ingin mengetahui bagaimana hubungan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada perusahaan, maka peneliti ingin membahasnya dalam suatu penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka yang menjadi pokok permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang?

2. Apakah sistem akuntansi penagihan piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang?
3. Apakah sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang?

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, agar penelitian ini lebih terfokus dan mengingatkan adanya keterikatan waktu dan kesanggupan yang dipunyai maka dalam batasan masalah ini lebih diutamakan pada 2 (dua) variabel yaitu sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang yang dijadikan sebagai faktor yang mempengaruhi pengendalian internal piutang tak tertagih.

1.4. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang penulis paparkan diatas, adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

3. Untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang

1.5. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat atau kegunaan sebagai berikut :

1.5.1. Kegunaan Ilmiah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, menambah wawasan, dan kemampuan berpikir serta juga dapat dipakai sebagai bahan acuan atau referensi bagi peneliti selanjutnya.

1.5.2. Kegunaan Praktis

1. Bagi Peneliti, adanya penulisan ini dapat membantu mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama proses pembelajaran, dan menambah pengetahuan peneliti pada pokok pembahasan yang diangkat dalam penulisan penelitian ini tentang pentingnya sistem akuntansi penjualan kredit dan hal yang berkaitan dengan penjualan kredit serta piutang
2. Bagi Investor, sebagai referensi guna membangun standar yang lebih baik lagi dalam penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih
3. Bagi Perusahaan, untuk dijadikan bahan penelitian dengan memperhatikan penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal

piutang tak tertagih agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam persaingan dunia bisnis

4. Bagi Peneliti Selanjutnya, dapat memberikan ilmu pengetahuan tambahan mengenai perkembangan pemikiran terhadap sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada suatu perusahaan.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan diawali dengan uraian yang bersifat umum yang berhubungan terkait penelitian ini, dan pada bab-bab selanjutnya membahas hal terkait judul dan disusun sehingga mempermudah pembaca dalam memahami apa yang telah disajikan oleh peneliti. Adapun pembagian sistematika dalam penelitian ini, antara lain :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan membahas mengenai tinjauan teori-teori yang digunakan, hubungan antar variabel, kerangka pemikiran, hipotesis, dan penelitian terdahulu

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan membahas tentang jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi

operasional variabel, teknik pengolahan data, dan teknik analisa data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan tentang profil perusahaan, analisis dan pengolahan data penelitian, hasil penelitian serta pembahasan masalah yang dilakukan.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini merupakan bagian terakhir dari laporan penelitian ini, berisikan tentang kesimpulan pada hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Teori

2.1.1. Akuntansi

2.1.1.1. Pengertian Akuntansi

Menurut Soemarso, (2014) akuntansi yaitu suatu kegiatan atau proses mengidentifikasi, mengukur, pengumpulan, penyimpanan data, dan melaporkan suatu informasi ekonomi dengan tujuan untuk membuat keputusan dan penilaian yang jelas dan tegas bagi pengguna informasi tersebut. Kegiatan akuntansi terdiri dari identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi. Sedangkan kegunaan akuntansi yaitu memberi penilaian serta pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang berkaitan.

Menurut *American Institute Of Ceritifed Public Accountant (AICPA)*, akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan peringkasan dengan cara yang signifikan dan dinyatakan dalam nilai uang atas transaksi dan peristiwa yang setidaknya berkarakter keuangan dan menafsirkan hasilnya.

Menurut ASOBAT (*A Statement Of Basic Accounting Theory*), akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan mengomunikasikan informasi ekonomi untuk memungkinkan dibuatnya pertimbangan dan keputusan berdasarkan informasi oleh pengguna informasi tersebut.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat di tarik kesimpulan bahwa akuntansi dapat didefinisikan secara ringkas sebagai suatu proses pencatatan, penggolongan, peringkasan yang menghasilkan informasi ekonomi untuk diberikan kepada pihak pengguna.

2.1.1.2. Fungsi Akuntansi

Fungsi utama dari akuntansi di sebuah perusahaan adalah untuk mengetahui informasi tentang keuangan yang ada di perusahaan tersebut. Dari laporan akuntansi dapat terlihat perubahan keuangan suatu perusahaan yang terjadi di perusahaan baik itu rugi maupun untung.

Akuntansi sangat identik dengan perhitungan atau keluar masuknya uang di suatu perusahaan. Jadi seorang akuntan harus dapat memperhitungkan biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Laporan akuntansi juga berfungsi untuk seorang manajer dalam mengambil keputusan apa yang akan dilakukan untuk kedepannya agar perusahaan tersebut terus mendapat keuntungan.

2.1.2. Sistem Akuntansi

2.1.2.1. Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi, (2017) Sistem berasal dari bahasa latin (*Systema*) yaitu bagian yang saling bersangkutan dengan tujuan untuk mendorong aliran informasi, energi, dan materi untuk mencapai suatu tujuan. Sistem merupakan bagian-bagian yang membentuk struktur dan proses yang saling berkaitan satu sama lain untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan pengertian sistem secara umum yaitu sistem terdiri dari unsur-unsur, dari unsur-unsur tersebut sistem memiliki bagian yang saling berkaitan guna mencapai suatu tujuan sistem.

Menurut Mulyadi, (2017) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan

informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Menurut Baridwan, (2014) Sistem akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan baik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi.

Menurut Simangungson, (2012) Sistem akuntansi adalah susunan berbagai catatan, prosedur-prosedur dan teknik yang diperlukan untuk mengumpulkan data dan mengelolanya sehingga mendapat suatu bahan yang bisa dijadikan informasi yang saling berhubungan untuk mencapai tujuan.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi adalah organisasi, catatan, dokumen, dan laporan serta prosedur pencatatan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi, memproses, dan melaporkan transaksi-transaksi yang ada di dalam perusahaan untuk kepentingan pengambilan keputusan bagi perusahaan. Sistem akuntansi juga dapat diartikan yaitu organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk memberikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam pengelolaan bisnis

2.1.2.2. Tujuan Sistem Akuntansi

Suatu perusahaan membuat sistem akuntansi yang berguna untuk pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Menurut Mulyadi, (2013) Tujuan umum dari pengembangan sesuai dengan sistem akuntansi adalah:

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
Kebutuhan pengembangan sistem akuntansi terjadi jika perusahaan baru didirikan atau suatu perusahaan menciptakan usaha baru yang berbeda dengan usaha yang dijalankan selama ini.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada.
Saat sistem akuntansi yang berlaku tidak dapat memenuhi kebutuhan manajemen, baik dalam hal mutu, ketetapan penyajian, maupun struktur informasi yang terdapat dalam laporan. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh perkembangan usaha perusahaan, sehingga menuntut sistem akuntansi untuk penyajiannya, dengan struktur informasi yang lebih baik dan tepat penyajiannya, dengan struktur informasi yang sesuai dengan tuntutan kebutuhan manajemen.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal, akuntansi merupakan alat pertanggungjawaban suatu organisasi. Pengembangan sistem akuntansi sering kali ditujukan untuk memperbaiki perlindungan terhadap kekayaan organisasi sehingga pertanggungjawaban terhadap pengguna kekayaan organisasi dapat dilaksanakan dengan baik. Pengembangan sistem akuntansi dapat pula ditujukan untuk memperbaiki pengecekan internal agar informasi yang dihasilkan oleh sistem dapat dipercaya.

4. Untuk mengurangi biaya dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Pengembangan sistem akuntansi sering kali ditujukan untuk menghemat biaya. Informasi merupakan barang ekonomis, untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan sumber ekonomi lain. Oleh karena itu dalam menghasilkan informasi perlu dipertimbangkan besarnya manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang dilakukan. Jika pengorbanan untuk memperoleh informasi keuangan diperhitungkan lebih besar dibanding dengan manfaat yang diperoleh, sistem yang sudah ada perlu dirancang kembali untuk mengurangi pengorbanan sumber daya bagi penyediaan informasi.

Dari tujuan sistem akuntansi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan sistem akuntansi adalah untuk memberikan informasi bagi pihak internal atau eksternal tentang kegiatan perusahaan dan memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada apakah sesuai atau belum dengan sistem pengendalian internal yang baik serta untuk mengurangi kesalahan dalam melakukan pencatatan akuntansi

2.1.3. Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

2.1.3.1. Pengertian Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Dani & Siregar, (2022) pengendalian internal piutang tak tertagih adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan guna menjaga harta perusahaan dan menghasilkan informasi yang jelas dan akurat serta menjamin apakah kebijakan yang dibuat oleh pihak manajemen telah dilakukan sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih bahkan mencegah terjadinya kecurangan

Menurut Ariyati, (2019) pengendalian internal piutang tak tertagih adalah upaya yang dilakukan perusahaan dalam kegiatan manajemen perusahaan untuk membuat keputusan serta arahan guna menghindari terjadinya piutang tak tertagih. upaya yang dilakukan perusahaan antara lain mempercepat penerbitan kuitansi, mempercepat pengantaran surat penagihan, pemberian batasan tugas dan tanggung jawab antara penjualan dan bagian lainnya serta menagih hak perusahaan yang telah jatuh tempo.

Menurut Dewi, (2016) pengendalian internal piutang tak tertagih adalah kebijakan yang di buat oleh pihak manajemen perusahaan untuk keefektifan dan efisiensi operasional perusahaan serta kepatuhan terhadap prosedur dan peraturan yang diterapkan oleh perusahaan untuk menghindari masalah piutang tak tertagih.

Dari pengertian diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa pengendalian internal piutang tak tertagih adalah seperangkat cara atau prosedur yang dilakukan perusahaan untuk melindungi semua harta perusahaan dari segala bentuk penyalahgunaan atau kecurangan yg mungkin terjadi serta dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

2.1.3.2. Tujuan Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Dani & Siregar, (2022) tujuan pengendalian internal atas piutang tak tertagih yaitu menjamin dan mengawasi semua atau seluruh transaksi yang mempengaruhi piutang serta menjaga harta perusahaan dan menjalin ketelitian dan keandalan data akuntansi yang memadai. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian internal piutang tak tertagih yaitu

melindungi piutang perusahaan dan beberapa persetujuan kredit, penjualan, akuntansi, dan penagihan harus dilakukan dengan baik dan benar.

2.1.3.3 Faktor-Faktor Penyebab Terjadi Piutang Tak Tertagih

Pengendalian internal piutang tak tertagih digunakan untuk meminimalisir kerugian piutang tak tertagih. Menurut Tambunan, (2021) faktor-faktor yang menjadi sebab terjadinya piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

1. Faktor Internal, merupakan faktor yang bersumber dari kreditur seperti sistem pengawasan kredit dan administrasi yang lemah, lamanya sistem informasi kredit, penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit.
2. Faktor Eksternal, merupakan faktor yang bersumber dari pelaksanaan prosedur pemberian kredit seperti debitur mengalami keadaan ekonomi yang sedang menurun, debitur yang mengalami bencana, dan debitur yang mempunyai niat buruk.

2.1.3.4. Keterbatasan Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Sumarsan, (2017) keterbatasan pengendalian internal piutang tak tertagih terbagi menjadi 4 bagian yaitu sebagai berikut :

1. Pertimbangan yang kurang matang, keterbatasan ini adalah kebatasan yang paling murni yang di hadapi para manajer. Efektivitas pengendalian selalu dibatasi dengan keterbatasan manusia dalam pengambilan keputusan. Sering terjadi bahwa beberapa keputusan yang diambil dapat memberikan hasil yang kurang efektif dibanding dengan yang diharapkan. Keputusan

yang diambil oleh para manajer seperti keterbatasan waktu, informasi yang tersedia, dan beberapa variabel lain baik internal maupun eksternal.

2. Perintah menjadi suatu kegagalan, kesalahan dalam menjalankan perintah disebabkan karena ketidaktahuan atau kecerobohan pegawai yang bersangkutan. Meskipun sistem pengendalian telah di rancang dengan baik tetapi kegagalan juga dapat terjadi karena pegawai tersebut.
3. Pengabaian Manajemen, walaupun organisasi memiliki sistem kontrol yang sesuai tetapi pemimpin dan pegawai memiliki peran yg sangat penting di dalamnya. Jika mengabaikan kontrol, maka mereka tidak akan mencapai suatu tujuan

Adanya Kolusi, kolusi ini merupakan ancaman yg besar bagi pengendalian yg efektif. Jika pemisahan tugas telah dilakukan tetapi manusianya bekerja sama untuk kepentingan pribadi, pengendalian optimal tidak akan dapat mencegah perilaku yang merugikan perusahaan tersebut.

2.1.3.5. Teknik Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Rivai et al., (2013) teknik pengambilan internal piutang tak tertagih dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Terhadap debitur yang masih memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara : penagihan intensif oleh pihak kreditur, reconditioning, reschedulling, restructuring, dan management assistancy
2. Debitur yang tidak memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara : kompensasi, novasi, likuidasi, subrogasi, dan penebusan jaminan

3. Debitur yang memiliki niat baik untuk melunasi kewajibannya, dilakukan syarat-syarat pemberian keringanan tunggakan bunga yang dapat diberikan berdasarkan pembuktian kuantitatif dengan alternatif yang baik
4. Debitur yang tidak mempunyai niat baik, maka akan dilakukan penyelesaian melalui pihak ketiga yaitu pengadilan negara
5. Terhadap debitur kecil yang sudah tidak memiliki kemampuan untuk membayar, penagihan tetap harus dilakukan kreditur secara intensif.

2.1.3.6. Indikator Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Iin Alfirdausi, (2019) pengendalian internal piutang tak tertagih mempunyai empat indikator untuk menghasilkan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih yaitu :

1. Uraian Tugas

Merupakan struktur organisasi yang dapat memisahkan fungsi dan tanggung jawab secara tepat, jelas, dan tegas.

2. Sistem dan Prosedur

Merupakan prosedur pencatatan yang memungkinkan untuk melakukan pengawasan akuntansi terhadap harta milik, hutang, dan pendapatan serta biaya meliputi prosedur permohonan kredit, pengambilan keputusan, analisis penagihan dan kredit.

3. Prosedur dan Ketentuan yang Sehat

Merupakan praktek kerja yang sehat dalam melaksanakan fungsi dan tugas setiap bagian didalam organisasi itu.

4. Pegawai yang Kompeten

Merupakan suatu tingkat kemampuan karyawan yang sesuai dengan syarat yang diminta oleh tanggung jawab.

2.1.4. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

2.1.4.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi, (2017) pengertian dari penjualan adalah suatu hal yang mengacu pada kegiatan menjual jasa atau barang dalam bentuk tunai maupun non tunai (kredit). Tujuan perusahaan adalah mendapatkan keuntungan. Maka dari itu kegiatan operasional dalam perusahaan atau organisasi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dilakukan.

Menurut Claudya et al., (2016) pengertian kredit adalah semua jenis pinjaman yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Kredit ini sebagai acuan penyediaan hak kreditur atau mata uang yang diwajibkan oleh peminjam sesuai dengan perjanjian pinjaman bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan. Sedangkan pemerintah sendiri mendefinisikan kredit dalam UU No. 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 tahun 1998 kredit adalah penyediaan tagihan atau uang berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu dan jumlah bunga tertentu.

Menurut Soemarso, (2014) penjualan kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk

memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan misalnya dengan syarat penjualan.

Menurut Mulyadi, (2017) sistem akuntansi penjualan kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang di terima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Menurut Sujarweni, (2015) sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Menurut Hasti et al., (2018) sistem akuntansi penjualan kredit merupakan seperangkat cara yang dilakukan perusahaan selama proses penjualan dan penyerahan produk kredit sesuai dengan tujuan pengendalian internal.

Berdasarkan dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit adalah serangkaian kegiatan untuk mengatur penyerahan barang kepada pembeli dan pembeli membayar nanti atas barang tersebut sehingga jumlah dan jatuh tempo pembayaran sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2.1.4.2. Fungsi-Fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi, (2017) Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat “*back order*” pada saat persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan tidak diketahui. Selain itu fungsi penjualan juga bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan yang belum ada pada surat order seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan area gudang barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk memeriksa status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang telah di pesan oleh pelanggan serta barang akan di serahkan ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat, mengirimkan faktur kepada pelanggan, serta menyediakan salinan faktur bagi pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang di jual dalam kartu persediaan. Selain itu fungsi akuntansi juga bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit serta membuat, mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur dan membuat laporan penjualan

2.1.4.3. Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam transaksi penjualan proses pencatatatan menjadi suatu hal yang sangat penting guna mengetahui peristiwa apa saja yang terjadi di perusahaan. Maka dari itu diperlukan dokumen-dokumen dalam penjualan di perusahaan. Menurut Mulyadi, (2017) ada beberapa dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu sebagai berikut :

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Surat order pengiriman adalah dokumen utama yang memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Adapun tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

a. Surat Order Pengiriman

Merupakan dokumen lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan tugas kepada bagian pengiriman untuk mengirimkan jenis, jumlah, dan spesifikasi barang yang ada di dokumen tersebut.

b. Tembusan Kredit

Merupakan dokumen yang memperoleh status kredit nasabah atau pelanggan untuk mendapatkan kewenangan atau tugas berupa penjualan kredit dari bagian kredit.

c. Surat Pengakuan

Merupakan dokumen yang dikirimkan oleh bagian penjualan kepada nasabah atau pelanggan untuk menginfokan pesanan dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat

Merupakan dokumen bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum. Biasanya dibuat 3 lembar, 2 lembar untuk perusahaan angkutan umum, 1 lembar disimpan dan ditandatangani wakil perusahaan.

e. Daftar Pembungkus

Merupakan dokumen yang dilampirkan pada pengemasan barang untuk memudahkan nasabah atau pelanggan dalam mengidentifikasi barang yang diterima.

f. Tembusan Gudang

Merupakan salinan surat order pengiriman untuk mengatur jenis dan jumlah barang sesuai dengan yang tercantum didalamnya, agar pada saat barang di kirim ke bagian pengiriman barang yang dijual dapat di catat ke dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman

Merupakan salinan surat order pengiriman yang diajukan bagian penjualan agar sesuai dengan tanggal pengiriman yang dijanjikan. Jika

salinan surat order pengiriman telah di terima oleh bagian penjualan maka bukti pengiriman barang telah terlaksana kemudian di ambil dan di pindahkan ke penyimpanan pesanan pengiriman yang telah terpenuhi. Sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum terpenuhi biasanya disebut dengan catatan pengendalian pengiriman.

h. Arsip Referensi Silang

Merupakan salinan surat order pengiriman yang disimpan menurut nama pelanggan guna memudahkan bagian pengiriman menjawab pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur dan Tembusannya

Faktur penjualan adalah dokumen atau halaman yang digunakan sebagai acuan untuk mencatat terjadinya piutang. Adapun tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

a. Faktur Penjualan

Merupakan halaman lembar pertama dari bagian penagihan yang dikirimkan kepada pelanggan dan jumlahnya sesuai dengan permintaan pelanggan.

b. Tembusan Piutang

Merupakan halaman tembusan faktur penjualan yang dikirim bagian penagihan kepada bagian akuntansi dengan tujuan piutang dicatat dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan

Merupakan halaman tembusan yang dikirimkan bagian penagihan kepada bagian akuntansi dengan tujuan untuk dicatat dalam transaksi jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis

Merupakan tembusan yang dikirim bagian penagihan kepada bagian akuntansi sebagai acuan untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan untuk menganalisis serta memperhitungkan komisi penjual.

e. Tembusan Tenaga Penjual

Merupakan halaman yang dikirimkan bagian penagihan kepada bagian tenaga penjual untuk menginformasikan bahwa pesanan dari pelanggan telah di penuhi sehingga diperlukan perhitungan komisi penjualan.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen atau halaman yang berguna untuk menghitung jumlah harga pokok barang yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang termasuk dalam catatan ringkas biaya penjualan semulanya berasal dari kartu persediaan.

4. Bukti Memorial

Merupakan dokumen atau halaman sumber pencatatan dalam jurnal umum serta sumber untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dalam periode akuntansi.

2.1.4.4. Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi, (2017) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit terdiri dari :

1. Prosedur Pesanan Penjualan

Dalam prosedur ini, bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan dan menambahkan informasi penting mengenai pesanan tersebut pada surat pesanan dari pelanggan. Kemudian bagian penjual membuat surat pesanan pengiriman kepada bagian lain agar bagian lain tersebut memberikan kontribusi melayani pesanan dari pelanggan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta izin penjualan kredit kepada pelanggan tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirim produk kepada pelanggan sesuai dengan surat pesanan pengiriman yang diterima dari bagian pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, faktur penjual dibuat oleh bagian penagihan dan mengirimkannya kepada pelanggan. Faktur penjualan ini dibuat sebagai tembusan atau salinan pada saat membuat surat pesanan pengiriman.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, tembusan dan salinan faktur penjualan di catat oleh bagian akuntansi ke dalam kartu piutang dan dokumen atau halaman salinan diarsipkan menurut abjad sebagai catatan piutang

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, data penjualan menurut informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen didistribusikan oleh bagian akuntansi.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu di catat secara periodik oleh bagian akuntansi.

2.1.4.5. Indikator Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi, (2017) sistem akuntansi penjualan kredit diukur melalui alat bantu yang dikembangkan, antara lain :

1. Prosedur Order Penjualan

Pada prosedur ini, pihak penjualan menerima pesanan dari pelanggan yang mengidentifikasi tipe dan kuantitas dari produk dagangan dengan informasi tambahan penting ke surat pesanan pelanggan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, pihak penjualan meminta persetujuan penjualan kredit dari pihak kredit.

3. Prosedur Penyerahan Kredit

Pihak pengiriman menerima salinan dokumen pengiriman dan surat muat dari pihak penjualan sebelum mengirimkan barang.

4. Prosedur Pencatatan Piutang

Faktur penjualan dibuat oleh pihak penagihan dan mengimkannya kepada pelanggan

5. Prosedur Penagihan

Pihak akuntansi mengatur data penjualan sesuai dengan informasi yang di butuhkan pihak manajemen.

2.1.5. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

2.1.5.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Menurut Soemarso, (2014) definisi piutang adalah suatu hal yang sering dilakukan oleh perusahaan guna memberikan keringanan kepada pelanggan pada saat melakukan penjualan. Keringanan yang di berikan perusahaan biasanya berupa memperbolehkan para pelanggan membayar nanti atau kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

Menurut Darma et al., (2020) piutang adalah tagihan yang disebabkan oleh penjualan barang dagangan secara kredit. Piutang juga merupakan aktiva lancar atau kekayaan yang di miliki perusahaan dan timbul karena ada penjualan secara kredit. Biasanya piutang akan timbul dari pemberian pinjaman kepada individu, organisasi, dan perusahaan untuk menjalin ikatan antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak yang meminjam.

Menurut Sary, (2016) Penagihan piutang menunjukkan adanya klaim atau pengajuan penggantian dana perusahaan kepada pihak lain akibat kejadian di waktu sebelumnya dalam bentuk uang, jasa, barang atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang perlu dilakukan penagihan pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.

Menurut Pandiangan, (2015) penagihan piutang mempunyai periode (media) yang berguna untuk mengetahui adanya kredit macet yang terdapat dalam laporan keuangan perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk mengubah

piutang tersebut menjadi kas. Melalui nilai periode penagihan piutang dapat menilai kinerja perusahaan besar dalam mengelola piutang usahanya dan meminimalkan beban piutang tak tertagih.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penagihan piutang adalah desakan yang dilakukan kepada pihak lain yaitu uang dan barang yang dijual secara kredit sebagai tagihan untuk semua hak perusahaan. Sedangkan menurut Dani & Siregar, (2022) Sistem akuntansi penagihan piutang adalah seperangkat prosedur atau cara yang dijalankan oleh pihak perusahaan dalam kegiatan penagihan piutang kepada pihak meminjam sebab transaksi penjualan barang yang dilakukan secara kredit.

2.1.5.2. Fungsi Terkait Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Menurut Maulinarhadi & Adrian, (2013) fungsi terkait sistem akuntansi penagihan piutang adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Surat Masuk

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat pemberitahuan dan cek melalui surat debitur dan mencantumkan surat pemberitahuan berdasarkan yang diterima dan di cek oleh debitur.

2. Fungsi Kasir

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima fungsi surat dan cek. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menyetor uang yang diterima dari fungsi-fungsi bank secara penuh. Fungsi tersebut terdiri dari 2 yaitu fungsi surat (jika penerimaan kas dari piutang dilakukan melalui surat) dan

fungsi penagihan (jika penerimaan kas dari piutang dilakukan oleh perusahaan faktur).

3. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat dan mengelola pendapatan kas yang ada di dalam piutang ke dalam jurnal pendapatan kas dan kemudian piutang tersebut diolah menjadi kartu piutang.

4. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penagihan berdasarkan daftar piutang yang dibuat fungsi akuntansi kepada debitur.

5. Fungsi Audit Internal

Fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan perhitungan secara berkala terhadap kas atas rekonsiliasi bank dan fungsi kas untuk memeriksa pencatatan kas yang disimpan oleh fungsi akuntansi akurat.

2.1.5.3. Prosedur Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Menurut Mulyadi, (2017) prosedur sistem akuntansi penagihan piutang terdiri dari:

1. Pihak piutang memberikan daftar piutang yang sudah harus ditagih kepada departemen penagihan.
2. Pihak penagihan mengirimkan penerima pembayaran, yang merupakan karyawan perusahaan untuk melakukan pembayaran kepada debitur.
3. Pihak penagihan menerima cek dengan surat pemberitahuan atas nama debitur.
4. Cek tersebut diserahkan oleh pihak penagihan kepada pihak cek kasir.

5. Surat pemberitahuan kepada pihak piutang diserahkan oleh pihak penagihan kepada departemen piutang guna kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
6. Pihak kasir mengirimkan surat tanda terima kas kepada debitur berupa kuitansi
7. Cek disetorkan pihak kasir ke bank, setelah memberi otorisasi kepada pihak debitur untuk dilakukan pemeriksaan.
8. Cek tersebut diserahkan pihak badan hukum ke bank.

2.1.5.4. Dokumen Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Menurut Mulyadi, (2017) dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penagihan piutang yaitu sebagai berikut :

1. Surat pemberitahuan, debitur membuat dokumen surat pemberitahuan dengan maksud menginformasikan tujuan pembayaran yang dilakukannya
2. Daftar surat pemberitahuan, bagian sekretarian atau bagian penagihan membuat ringkasan kas yang diterima.
3. Bukti setor bank, bagian kas membuat dokumen ini sebagai bukti penerimaan kas dari piutang ke bank.
4. Kuitansi, perusahaan membuat bukti tanda terima kas untuk para debitur yang telah melunasi utang.

2.1.5.5. Indikator Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Menurut Soemarso, (2014) ada 3 indikator sistem akuntansi penagihan piutang yaitu keahlian penagihan piutang, efiesiensi, dan efektivitas penagihan piutang.

2.2. Hubungan Antar Variabel

Pada penelitian ini, variabel yang digunakan adalah sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang. Adapun hubungan antar variabel yang digunakan adalah sebagai berikut:

2.2.1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (X^1)

Sistem akuntansi penjualan kredit mempunyai hubungan yang sangat erat dengan pengendalian internal piutang tak tertagih. Hal ini didukung oleh Dani & Siregar, (2022) yang mengatakan bahwa sistem akuntansi sebagai kerangka kerja yang harus terkoordinasi dengan baik diantara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Penjualan kredit menjadi salah satu sumber daya yang mengendalikan efisiensi operasional perusahaan karena jika piutang terlalu banyak maka kemungkinan tidak tertagih akan meningkat. Oleh karena itu diperlukan pengendalian terhadap piutang supaya menghindari piutang tak tertagih. Menurut Susanto, (2013) mengatakan hubungan antara sistem akuntansi penjualan kredit untuk mengendalikan piutang adalah terdapat hubungan yang saling mendukung antara sistem akuntansi penjualan kredit dengan pengendalian piutang bisa di katakan kedua alat ini harus bekerja sama dalam satu perusahaan. Struktur pengendalian piutang yang di terapkan harus didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang baik. Apabila pengendalian internal piutang dilakukan dengan baik dan target tercapai dari prosedur penjualan hingga penagihan kemudian dirangkum menjadi laporan keuangan dan laporan manajemen maka tujuan dari sistem akuntansi penjualan kredit dapat tercapai.

2.2.2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (X²)

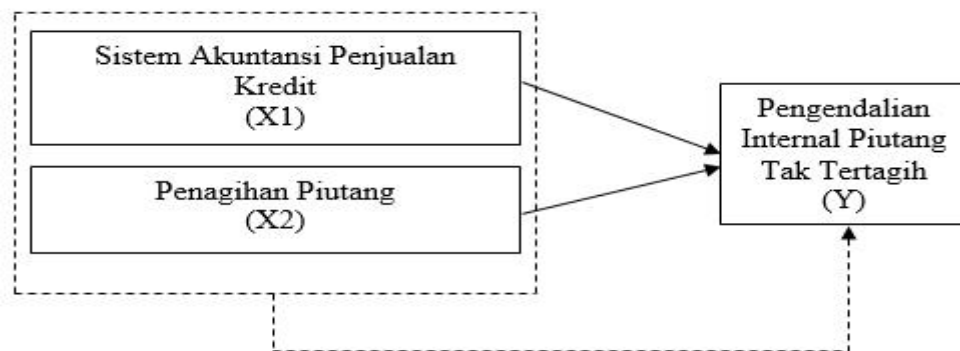
Sistem akuntansi penagihan piutang mempunyai hubungan yang sangat erat dengan pengendalian internal piutang tak tertagih. Hal ini didukung oleh Soemarso, (2014) yang mengatakan bahwa adanya penjualan kredit maka akan menimbulkan piutang. Perusahaan merangkum dan mengumpulkan tagihan piutang tersebut sehingga tagihan piutang dapat di bayar sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pengendalian internal perusahaan tersebut terhadap pengelolaan piutangnya. Sehingga dapat menghindari kesalahan dan kecurangan yg mungkin terjadi dan mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Sedangkan menurut Andriani, (2016) dan Fitriantoro, (2018) mengatakan penjualan penting bagi perusahaan dan di setiap penjualan ada penjualan kredit, dengan adanya penjualan kredit tersebut maka manajemen perusahaan perlu mengontrol piutang tersebut. Yang di maksud kontrol adalah pengendalian internal. Pengendalian yang baik yang dihasilkan oleh pihak manajemen perusahaan akan meminimalisirkan kerugian yang timbul akibat adanya kerugian piutang tak tertagih atau kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan. Semakin baik pengendalian tersebut, maka akan semakin besar perusahaan dapat menagih jumlah tagihan yang di rencanakan sebelumnya.

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran di gambarkan secara khusus menjadi suatu pola pikir hubungan antara variabel-variabel di dalam suatu penelitian. Menurut Sugiyono, (2016) definisi kerangka pemikiran adalah kerangka yang secara teoritis

menghubungkan antara variabel-variabel yang akan diteliti. Pada penelitian ini variabel independen adalah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang. Sedangkan dependen adalah pengendalian internal piutang tak tertagih. Berdasarkan keterangan diatas, maka kerangka pemikiran pada penelitian adalah sebagai berikut :

Gambar 2.1.
Kerangka Pemikiran



Sumber: Dikembangkan untuk Penelitian (2023)

Keterangan :

Parsial —————>

Simultan - - - - ->

2.4. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono, (2016) definisi hipotesis adalah jawaban sementara rumusan masalah penelitian yang telah disusun dan dinyatakan dalam bentuk kalimat tanya. Jawaban yang diberikan tidak berdasarkan fakta empiris tetapi hanya berdasarkan teori yang relevan. Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah penelitian terdahulu, penulis dapat menarik hipotesis atas perkiraan sementara bahwa :

1. H1 : Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih
2. H2 : Diduga Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih
3. H3 : Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih.

2.5. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan kajian pustaka terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penulis teliti. Hal ini bertujuan untuk dijadikan acuan dan referensi bagi peneliti.

1. Rama Dani dan Retnawati Siregar (2022) yang berjudul “Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang secara parsial berpengaruh terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih dan sistem akuntansi penagihan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Hasil analisis dari penelitian ini adalah pengendalian intern

piutang tak tertagih dapat berjalan efektif jika dilakukannya pemisahan fungsi tugas antara lain penambahan eksekutif ataupun staf, dan dilakukan pengawasan lapangan terhadap aktivitas piutang dalam mengantisipasi kecurangan yang terjadi pada oknum ataupun debitur yang tidak bertanggung jawab

2. Amelia Khaerunnisa (2017) penelitian yang berjudul “Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa secara keseluruhan masih belum memadai, hal ini dilihat dari beberapa nilai interval unsur pengendalian internal yang kategorinya kurang baik seperti penaksiran resiko, aktivitas pengendalian serta informasi dan komunikasi. Sisanya pada unsur lingkungan pengendalian dan pengawasan sudah cukup baik meskipun ada beberapa hal dari unsur tersebut yang harus di perbaiki serta pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap piutang tak tertagih. Hasil analisis penelitian ini adalah pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap piutang tak tertagih.
3. Eka Andriani (2015) penelitian yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Penagihan Piutang, dan Penerimaan Kas Pada PT. Sijori Interbintana Pers Batam”. Penelitian ini

bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui pengendalian internal dari penjualan kredit, penagihan piutang, dan penerimaan kas sudah sesuai dengan unsur pengendalian internal apa belum sesuai dengan menggunakan metode wawancara secara langsung yang bersifat deskriptif. Hasil penelitian dari penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan kredit sudah berjalan sangat sesuai dengan unsur pengendalian internal, penagihan piutang berjalan cukup sesuai dengan unsur pengendalian internal, dan penerimaan kas sudah berjalan sangat sesuai dengan unsur pengendalian internal. Hal ini terjadi karena penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan, kemudian dari piutang tersebut diotorisasi oleh bagian penagihan piutang untuk dikelola menjadi uang kas yang menjadi sumber pemasukan perusahaan.

4. Novien Rialdy (2021) penelitian yang berjudul *“Analysis Of Receivable Planning and Supervision at PT. Wicaksana Overseas International Tbk Sumatera 1”*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan dan pengawasan piutang di PT. Wicaksana Overseas International Tbk Sumatera 1. Hasil dari penelitian ini adalah perusahaan belum dapat sepenuhnya menagih piutang jangka pendek perusahaan dari perusahaan lain yang bekerja sama. Ini dapat dilihat dari proses penagihan yang tidak terencana dan terkontrol dengan baik yang dilakukan oleh perusahaan.
5. Paulus Sugianto Yusuf dan Robertus Ary Novianto (2021) penelitian yang berjudul *“The Role Control Of Internal Business Receivables in Supporting the Effectiveness Of Receiving Business Receivables (Case Study at PT. X)”*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran

pengendalian piutang usaha internal dalam mendukung efektivitas penerimaan piutang usaha (Studi Kasus PT. X). Hasil dari penelitian ini adalah secara umum pengendalian internal atas piutang pada PT. X sudah sangat memadai dan efektivitas penerimaan piutang pada PT. X telah efektif. Peran pengendalian internal mempengaruhi efektivitas penerimaan piutang.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode asosiatif. Menurut Sugiyono, (2018) definisi kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan data yang konkrit, data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Menurut Sugiyono, (2021) definisi metode asosiatif adalah penelitian dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan antara dua variabel atau lebih.

Pada penelitian ini difokuskan untuk membuat teori yang dapat menjelaskan dan mengendalikan dampak-dampak atau gejala. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode asosiatif dengan pendekatan kuantitatif untuk menjelaskan tentang pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa menggunakan data atau angka dan kemudian diolah menggunakan prosedur statistik.

3.2. Jenis Data

Menurut Arikunto, (2016) data adalah sekumpulan fakta-fakta, informasi, atau simbol-simbol yang menerangkan tentang keadaan suatu objek penelitian. Sumber data diperlukan untuk menunjang terlaksananya penelitian dan sekaligus untuk menjamin keberhasilan penelitian tersebut.

3.2.1. Data Primer

Menurut Sugiyono, (2016) definisi data primer merupakan data yang diberikan secara langsung kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah kuesioner langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam hal ini karyawan Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang sebagai responden

3.2.2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono, (2015) data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dan dicatat secara tidak langsung oleh peneliti melalui perantara. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah data piutang dan dokumentasi yang dilakukan pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono, (2016) definisi teknik pengumpulan data adalah cara paling cepat dalam penelitian untuk mendapatkan informasi dan data yang mendukung dalam penelitian. Peneliti mengumpulkan data dan keterangan lainnya melalui penelitian lapangan yang merupakan salah satu cara untuk memperoleh data primer secara langsung yang melibatkan pihak responden dan dijadikan sampel dalam penelitian ini.

3.3.1. Observasi

Menurut Sugiyono, (2018) observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain.

Observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek alam lain yang dilakukan sebagai usaha sadar untuk mengumpulkan data secara sistematis dengan prosedur yang terstandar. Peneliti melakukan observasi langsung di tempat penelitian tetapi bersifat observasi non partisipan dimana peneliti hanya mengamati tetapi tidak ikut serta dalam semua aktivitas tersebut. Observasi dalam penelitian ini digunakan untuk menggali data tentang suatu keadaan yang terjadi pada saat penelitian berlangsung. Dengan demikian keadaan tersebut merupakan fokus pengamatan yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

3.3.2. Kuesioner (Angket)

Menurut Sugiyono, (2016) teknik kuesioner merupakan suatu teknik yang dilakukan dengan cara memberikan serangkaian pernyataan atau pertanyaan tertulis kepada responden. Kemudian pernyataan atau pertanyaan tersebut responden jawab. Pada penelitian ini kuesioner berisikan pernyataan berkaitan dengan variabel yang ada dan dilakukan pada Grup Semangat Karya Sentosa.

3.3.3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono, (2016) definisi teknik dokumentasi merupakan suatu cara untuk memperoleh informasi berupa gambar dan angka yang dapat mendukung suatu penelitian. Dokumentasi pada penelitian ini yaitu pengambilan gambar pada Grup Semangat Karya Sentosa.

3.3.4. Kepustakaan

Menurut Sugiyono, (2018) studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan budaya, nilai, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu kepustakaan penting dalam melakukan penelitian ini, hal ini di karenakan peneliti tidak akan lepas dari literatur-literatur ilmiah. Dalam studi kepustakaan ini penulis mempelajari dan mengumpulkan berbagai informasi dan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teori dan informasi tersebut di peroleh dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, artikel, dan sebagainya yang relevan.

3.4. Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini, penulis membutuhkan objek agar masalah dapat terpecahkan. Populasi merupakan objek dalam penelitian ini dengan menentukan populasi maka peneliti akan mampu melakukan pengolahan data. Dan untuk mempermudah pengolahan data maka penulis akan mengambil bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang disebut sampel. Dengan menggunakan sampel, peneliti akan lebih mudah mengolah data dan hasil yang didapat akan lebih terpercaya.

3.4.1. Populasi

Menurut Sugiyono, (2017) populasi adalah wilayah yang terdiri atas subjek atau objek dengan ciri atau kualitas tertentu untuk peneliti pelajari dan menarik kesimpulan. Dalam penelitian ini, adapun responden yang dianggap tepat dengan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1.
Jumlah Populasi Penelitian

Populasi	Jumlah	Populasi	Jumlah
PT. Semangat Karya Sentosa		CV. Multi Karya	
Direktur	1	Manajer Keuangan	1
Wakil Direktur	1	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Karya Jaya		CV. Interior Eksterior	
Manajer Keuangan	1	Manajer Keuangan	1
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Kreatif Bersama		CV. Semangat Jaya	
Manajer Keuangan	1	Manajer Keuangan	1
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Karya Utama Jaya		CV. Karya Utama Furniture	
Manajer Keuangan	1	Manajer Keuangan	1
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Semangat Karya		CV. Melsin	
Manajer Keuangan	1	Manajer Keuangan	1
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Tenang Aja		CV. Mutu Utama	
Manajer Keuangan	1	Manajer Keuangan	1
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3	Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3
CV. Sahabat Mutu		Jumlah	
Manajer Keuangan	1		50
Karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan	3		

Sumber: Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang (2023)

3.4.2. Sampel

Menurut Sugiyono, (2018) sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila jumlah populasi besar maka peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul mewakili atau representatif. Dikarenakan jumlah populasi yang sedikit, maka teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai

sampel. Hal ini dilakukan jika populasi relatif kecil. Istilah lain dari sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka sampel dalam penelitian ini adalah mengambil keseluruhan jumlah populasi yang ada pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang sebanyak 50 orang responden.

3.5. Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono, (2017) pengertian operasional variabel adalah membuktikan properti atau struktur yang akan dipelajari sehingga dapat memungkinkan diukur. Definisi operasional berguna untuk melihat sejauh mana pemahaman peneliti dalam penelitian. Pada penelitian ini, variabel yang diteliti dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Variabel bebas (independen)

Menurut Sugiyono, (2017) variabel bebas umumnya sering disebut dengan variabel stimulus, antecent, dan stimulus yang mempengaruhi variabel lainnya. Variabel bebas yang berkaitan dengan masalah penelitian ini adalah: Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2).

2. Variabel Terikat (dependen)

Menurut Sugiyono, (2017) variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam hal ini variabel terikat dalam penelitian ini adalah pengendalian internal piutang tak tertagih pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Pengertian	Indikator	Butir Pernyataan	Pengukuran
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, sebagai Variabel Independen (X1)	Menurut Mulyadi, (2017) sistem akuntansi penjualan kredit ini dilakukan oleh perusahaan setelah pihak perusahaan mengirimkan barang sesuai pesanan dari pembeli kemudian pihak perusahaan menerbitkan tagihan kepada pembeli dalam jangka waktu yang sudah perusahaan tetapkan. Sistem akuntansi penjualan kredit ini mempunyai elemen pendukung dalam organisasi dan elemen tersebut terhubung dalam suatu sistem akuntansi yang biasanya disebut dengan sistem akuntansi penjualan kredit	1. Prosedur pesanan penjualan 2. Prosedur persetujuan kredit 3. Prosedur penyerahan kredit 4. Prosedur pencatatan piutang 5. Prosedur penagihan	1,2,3 4,5,6 7, 8,9 10,11,12 13,14,15	Skala Likert
		Menurut Mulyadi, (2017)		
Sistem Akuntansi Penagihan Piutang, sebagai Variabel Independen (X2)	Menurut Soemarso, (2014) sistem akuntansi piutang adalah suatu hal yang sering dilakukan oleh perusahaan guna memberikan keringanan kepada pelanggan pada saat	1. Keandalan penagihan piutang 2. Efektivitas penagihan piutang 3. Efisiensi penagihan piutang	1,2,3 4,5,6 7, 8,9	Skala Likert

	melakukan penjualan. Keringanan yang di berikan perusahaan biasanya berupa memperbolehkan para pelanggan membayar nanti atau kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.	Menurut Soemarso, (2014)		
Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih, sebagai Variabel Dependen (Y)	Menurut (Dani & Siregar, 2022) Pengendalian internal piutang tak tertagih adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan guna menjaga harta perusahaan dan menghasilkan informasi yang jelas dan akurat serta menjamin apakah kebijakan yang dibuat oleh pihak manajemen telah dilakukan sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih bahkan mencegah terjadinya kecurangan. Menurut Mulyadi, (2017) Sistem pengendalian internal mencakup struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang diatur dengann tujuan untuk menjaga kekayaan organisasi, ketelitian, keandalan, dan mendorong	1. Job description 2. Sistem dan prosedur 3. Prosedur dan ketentuan yang sehat 4. Pegawai yang kompeten	1,2,3 4,5,6 7,8,9 10,11, 12	Skala Likert
		Menurut Mulyadi, (2017)		

	efisiensi di patuhinya kebijakan manajemen.			
--	---	--	--	--

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2023)

3.6. Teknik Pengolahan Data

Dalam penelitian ini pada tahap pengolahan data, bertujuan untuk dapat mengetahui hasil dari data yang telah diperoleh dari responden. Teknik pengolahan data adalah bagian yang penting dalam penelitian karena dalam pengolahan data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna untuk memecahkan sebuah permasalahan di dalam penelitian. Data yang sudah terkumpul maka selanjutnya akan diolah. Semua data yang telah terkumpulkan kemudian disajikan dalam susunan yang rapi. Yang termasuk dalam kegiatan pengolahan yaitu data hasil pengisian kuesioner yang kemudian diolah untuk mendapatkan nilai persentase. Pengolahan data yang peneliti gunakan berupa JASP (*Jeffrey's Amazing Statistics Program*) yang merupakan aplikasi untuk mengolah data statistik dan teknik yang lebih sederhana.

3.7. Teknik Analisa Data

Menurut Sugiyono, (2018) menyatakan bahwa dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data adalah suatu kegiatan mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan guna menjawab rumusan masalah, dan menggunakan perhitungan untuk menguji hipotesis yang diajukan.

3.7.1. Uji Kualitas Data

Uji kualitas data dimaksudkan untuk mengetahui validitas dan reliabilitas instrumen sehingga dikatakan layak atau tidaknya instrumen tersebut digunakan dalam penelitian. Apabila instrumen telah di uji validitas dan reliabilitas, maka instrumen sah digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian.

3.7.1.1. Uji Validitas

Menurut Sugiyono, (2021) definisi uji validitas adalah tingkatan ketepatan antara data yang terjadi pada suatu objek penelitian untuk mengetahui efektivitas item. Cara yang dipakai untuk mengetahui validitas sebagai alat ukur adalah hubungan antara angka yang diperoleh tiap-tiap angka dengan angka total. Menurut Ghazali, (2018) Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau sah tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dapat dikatakan valid jika pernyataan atau pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel dan $\alpha = 0,05$, jika r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai positif maka indikator tersebut dinyatakan valid, sebaliknya apabila r hitung lebih kecil dari r tabel maka indikator tersebut dinyatakan tidak valid.

3.7.1.2. Uji Reliabilitas

Menurut Arikunto, (2016) uji reliabilitas adalah indikator yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan, alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan suatu

indikator dari suatu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

Menurut Sugiyono, (2018) dalam melakukan perhitungan dengan menggunakan model *alpha* dan alat untuk mengukur reliabilitas adalah *Alpha Cronbach*. Suatu instrumen dinyatakan reliabel, apabila koefisien reliabilitas minimal 0,60. Berdasarkan pendapat tersebut maka dapat diketahui bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel jika nilai *alpha* $> 0,60$, sedangkan suatu instrumen dinyatakan tidak reliabel jika nilai *alpha* $< 0,60$.

3.7.2. Uji Asumsi Klasik

Menurut Sugiyono, (2018) Uji asumsi klasik berguna untuk mengecek apakah dalam model regresi tersebut terdapat penyimpangan yang berdampak dan perlu diadakan pemeriksaan dengan menggunakan beberapa pengujian seperti uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas.

3.7.2.1. Uji Normalitas

Menurut Sunyoto, (2016) definisi uji normalitas adalah pengujian asumsi yang dilakukan guna menguji data variabel *x* atau bebas dan data variabel *y* atau terikat pada persamaan regresi yang dihasilkan berdistribusi normal atau tidak berdistribusi normal dilihat dari data distribusi pada titik diagonal grafik yang bersangkutan. Jika data tersebar dekat dari garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normal. Sebaliknya jika data tersebar jauh dari garis diagonal, maka modal regresi tidak memenuhi asumsi normal. Analisis kriteria pengambilan keputusan pada uji normalitas adalah sebagai berikut :

- a. Jika nilai signifikan $> 0,50$ maka data berdistribusi normal

b. Jika nilai signifikan $< 0,50$ maka data tidak berdistribusi normal

3.7.2.2. Uji Heterokedastisitas

Menurut Ghozali, (2018) Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Apabila *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka dapat disebut homoskedastisitas dan bila berbeda disebut heteroskedastisitas. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi yang baik adalah yang tidak terjadinya heteroskedastisitas.

Menurut Sunyoto, (2016) Uji heteroskedastisitas menghubungkan nilai prediksi (ZPRED) dan nilai residualnya (SRESID). Heteroskedastisitas bertujuan untuk mengecek apa ada pola tertentu pada grafik scatterplot. Bila titik-titik membentuk pola yang berbentuk gelombang tertentu maka akan terjadi heteroskedastisits. Sebaliknya jika titik-titik tersebut tersebar di atas dan di bawah nol pada sumbu y dan tidak ada pola yang terlihat jelas maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas dapat dipahami dengan persamaan dan perbedaan melalui Uji Glesjer. Bila probabilitas signifikansi masing-masing variabel independen $> 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

3.7.2.3. Uji Multikolinieritas

Menurut Sunyoto, (2016) definisi uji multikolinieritas adalah pengujian yang bertujuan untuk melihat apakah tingkat korelasi antar variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda tinggi atau rendah. Tak hanya itu, tujuan lain dari pengujian multikolinieritas yaitu untuk menghindari hal yang biasa dilakukan

berupa membuat kesimpulan tentang pengaruh uji lokal variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian ini dibuat untuk mengecek gejala yang berkenaan antara satu variabel bebas dengan variabel bebas lainnya. Regresi yang baik menunjukkan tidak ada korelasi antara variabel independen. Uji multikolinieritas dilakukan dengan 2 cara yaitu melihat VIF (*Variance Inflation Factors*) dan nilai toleransi, serta $VIF < 10$ dan nilai toleransi $> 0,10$ maka dikatakan terbebas dari gejala multikolinieritas.

3.7.3. Uji Regresi Linear Berganda

Menurut Sugiyono, (2018) analisis regresi adalah teknik statistika yang berguna untuk memeriksa dan memodelkan hubungan di antara variabel-variabel. Regresi linear berganda sering digunakan untuk mengatasi permasalahan analisis regresi yang mengakibatkan hubungan dari dua atau lebih variabel independennya. Berikut model persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini

$$Y = a + B_1X_1 + B_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

a : Konstanta

$b_{1,2}$: Koefisien Regresi

X_1 : Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

X_2 : Penagihan Piutang

e : Kesalahan

3.7.4. Uji Hipotesis

Menurut Sugiyono, (2018) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana kebenaran dari hipotesis itu harus dibuktikan melalui data yang terkumpul.

3.7.4.1. Uji T

Menurut Ghozali, (2018) Uji t digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara variabel X dan variabel Y secara parsial atau dapat dikatakan uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi-variasi dependen.

Ho : $b_i = 0$, artinya secara parsial tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel independent terhadap variabel dependent.

Ha : $b_i \neq 0$, artinya secara parsial terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel independent terhadap variabel dependent.

Nilai t hitung akan dibandingkan dengan nilai t tabel. Dimana terdapat kriteria pengambilan keputusannya, diantaranya sebagai berikut:

Ho diterima jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ atau dengan nilai $\text{sig.} > 0.05$.

Ha diterima jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ atau dengan nilai $\text{sig.} < 0.05$.

3.7.4.2. Uji F

Menurut Ghozali, (2018) Pada dasarnya uji F menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variabel dependen. Berikut pengambilan keputusan menggunakan uji F:

- a. Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau probabilitas $<$ nilai signifikan ($Sig < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- b. Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau probabilitas $>$ nilai signifikan ($Sig > 0,05$), maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

3.7.4.3. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Sunyoto, (2016) koefisien determinasi digunakan untuk mengukur derajat hubungan yang terjadi antara variabel bebas dengan variabel terikat bila kedua variabel tersebut mempunyai hubungan regresi linear. Kecil besarnya koefisien determinasi (r^2) antara nol sampai satu. Jika koefisien determinasi bernilai nol maka variabel bebas sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika koefisien determinasi semakin mendekati satu maka variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat. Karena pada penelitian ini variabel bebas lebih dari satu maka koefisien determinasi yang digunakan yaitu “Adjusted R Square”

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, E. (2016). *Analisis Pengendalian Internal Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. Sijori Internintana Pers Batam*. 1–23.
- Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Ariyati, A. (2019). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt Xyz. *Jurnal Bina Akuntansi*.
- Aznedra, A., & Putra, R. E. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada Pt. Bestindo Persada. *Measurement Jurnal Akuntansi*.
- Baridwan, Z. (2014). *Intermediate Accounting* (Kedelapan).
- Claudya, F., Harry, M., Sumampouw, J., & Tamengkel, L. F. (2016). Analisis Kredit Macet (PT. Bank Sulut, Tbk di Manado). *Jurnal Administrasi Bisnis*.
- Dani, R., & Siregar, R. (2022). *Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan The Effect Of The Accounting System Of Credit Sales And Debt Collection On Internal Control Of Uncolled*.
- Darma, U. B., Noviyanti, Z., Khudri, A., Akutansi, K., Vokasi, F., Darma, U. B., Akutansi, K., Vokasi, F., & Darma, U. B. (2020). *Perancangan Sistem Penagihan Piutang Atas Jasa*.
- Dewi, H. P. (2016). Analisa Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Rangka Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih Pada Pt Tucan Pumpco Services Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana*.
- Fitriantoro, N. (2018). Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT . Japfa Comfeed Indonesia Tbk. *Universitas Muhammadiyah Surakarta*.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*.
- Hasti, A., La, C., Artiska, M. C., & Ypup, S. (2018). *Mujur Sejahtera Makassar*.
- Hery. (2014). *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. PT. Grasindo.
- Iin Alfirdausi, H. (2019). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT.United Tractors Tbk. Cabang*

Medan.

Lestari, N. L. W. T., & Dewi, N. N. S. R. T. (2020). Pengaruh Pemahaman Akuntansi, Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*.

Maulinarhadi, M., & Adrian, M. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi Pada Aplikasi Administrasi Bisnis*.

Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.

Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.

Pandiangan, R. (2015). Rasio perputaran dan periode penagihan piutang usaha terhadap rasio lancar perusahaan barang produksi. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*.

Retnosari, & Nilasari, A. P. (2021). Sistem Informasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT Hisheng Luggage Accessory. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*.

Rivai, V., Basir, S., Sudarto, S., & Veithzal, A. P. (2013). *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik (Pertama)*. Rajawali Pers.

Romney, B. M., & Steinbart, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*.

Roslinda, R., & Nurlaila, N. (2022). Analisis Sistem Pencatatan Piutang Secara Manual Pada Pude Pasar Kota Medan. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*.

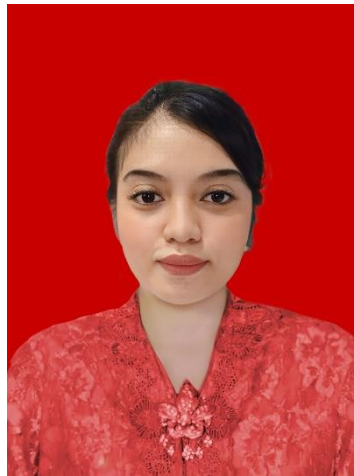
Sary, M. (2016). Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit Serta Penagihan Piutang Koperasi Serba Usaha Mekar Sari Pt Garudafood Putra . *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*.

Simangungson, R. (2012). Suatu Tinjauan Tentang Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Pada Bumida Bumiputera Pematangsiantar. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*.

Soemarso. (2014). *Akuntansi Suatu Pengantar*.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi*.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.

CURRICULUM VITAE

Nama : Priti Ramdini Syafitri

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat Tanggal Lahir : Tanjungpinang, 23 November 2001

Status : Belum Menikah

Agama : Islam

Pekerjaan : Mahasiswa

Email : pritirmdnii@gmail.com

Alamat : Jalan Sulaiman Abdullah

Pendidikan : - SD Negeri 003 Tanjungpinang
- SMP Negeri 3 Tanjungpinang
- SMK Negeri 1 Tanjungpinang
- STIE Pembangunan Tanjungpinang