

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT. PETRO MA'AR GLOBAL KABUPATEN PIDIE JAYA

Lakharis Inuzula^{1*)}, Nova²⁾, dan Afrizal³⁾

^{1,2} Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNIKI

³ Alumni Akuntansi FE UNIKI

*) email: lakharis@uniki.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari hasil penelitian, untuk mengetahui dan menguji Sistem Informasi Akuntansi Penjualan mempunyai pengaruh dan peran pada Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Petro Ma'ar Global. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survey. Sumber data berupa pernyataan-pernyataan dari responden melalui wawancara dan kuisioner. Populasi sasaran yang dipilih berdasarkan objek penelitian adalah bagian penjualan, akuntansi, kasir dan bagian pendukung yang berjumlah 31 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari persamaan regresi besarnya nilai konstanta adalah 3,944 dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebesar 0,465 yang berarti apabila Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ditingkatkan 1 satuan skala likert Efektivitas Pengendalian Piutang akan meningkat sebesar 0,465. Hasil pengujian variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang diperoleh nilai t_{hitung} dengan nilai sebesar $3.900 \geq 2.095$ lebih besar dari nilai t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=5\%$) sebesar signifikan $0.001 \leq 0.05$ dengan nilai t_{tabel} sebesar 2.095. maka variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Petro Ma'ar Global, dengan demikian bahwa hipotesis diterima.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan; efektivitas pengendalian piutang

1. Pendahuluan

Hal yang utama dilakukan oleh setiap perusahaan adalah meningkatkan omset penjualan karena penjualan merupakan salah satu faktor utama untuk meningkatkan pendapatan. Berbagai macam permasalahan muncul di dalam perusahaan untuk meningkatkan omset penjualan, banyaknya pesaing membuat perusahaan sulit untuk meningkatkan penjualannya sehingga perusahaan harus mampu membaca situasi dan kondisi supaya bisa menguasai pasar.

Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga sampai dengan penjualan secara kredit. Penjualan dalam sebuah perusahaan bukan

hanya penjualan tunai yang langsung menghasilkan kas, tetapi ada juga penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan untuk menyeimbangkan pendapatan perusahaan karena apabila penjualan kredit tidak diberikan oleh perusahaan maka akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan, sedangkan tujuan utama perusahaan meningkatkan profit.

Penjualan kredit cenderung lebih banyak dipilih oleh setiap konsumen dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Hal ini disebabkan karena penjualan secara kredit tidak langsung mengeluarkan uang dalam jumlah yang terlalu banyak sehingga alternatif melakukan penjualan kredit peluang yang bagus bagi perusahaan untuk menarik pangsa pasar dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Meskipun penjualan secara kredit lebih tinggi

resiko dibandingkan penjualan tunai sehingga perlu adanya pengawasan dan mekanisme yang memadai dalam mengatasi tertagihnya sejumlah dana dalam bentuk piutang.

Perusahaan harus memiliki sebuah sistem Informasi akuntansi yang bagus karena sistem Informasi akuntansi sangat berperan didalam menyajikan data yang cepat dan tepat supaya hal-hal seperti ini bisa diminimalkan dan pihak manajemen dapat segera mengambil sebuah keputusan dari data yang dihasilkan oleh sistem Informasi akuntansi tersebut (Hasibuan:2013).

Penggunaan sistem Informasi akuntansi penjualan bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem Informasi akuntansi penjualan kredit merupakan suatu sistem yang membentuk jaringan penjualan secara kredit secara terstruktur di dalam sebuah perusahaan, sehingga kebutuhan akan sistem Informasi akuntansi penjualan kredit sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit PT. Petro Ma'ar Global Provinsi Aceh Juga memiliki kendala dalam dalam penagihan piutang. Menurut kepala bagian penjualan PT. Petro Ma'ar Global, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara *over kredit* dan yang berpindah tempat tinggal tanpa konfirmasi kepada perusahaan.

Berdasarkan survei awal di PT. Petro Ma'ar Global di bagian penjualan antara lain masih terdapatnya permasalahan pada sistem Informasi akuntansi penjualan sehingga permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektivitas pengendalian internal pada PT. Petro Ma'ar Global Kabupaten Pidie Jaya.

2. Landasan Teoritis

Makna dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

George H Bodnar & Williams S. Hopwood (2010:1) menyatakan "*accounting information system is a collection of resources, such as people and equipment, designed to transform financial and other data into information*". Sedang James M Reeve (2013:223), menyatakan sistem akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan informasi keuangan dan operasi perusahaan. Adapun menurut Krismiaji (2010:3) Sistem Informasi Akuntansi adalah Sebuah sistem yang

memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoprasikan bisnis.

Tujuan utama sistem informasi akuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan (2001:1) dalam Hastoni (2008) adalah (1) Untuk meningkatkan kualitas informasi yang tepat guna, relevan, lengkap dan akurat. Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi harus cepat dan tepat, dapat memberikan informasi yang diperlukan secara lengkap. (2) Untuk meningkatkan kualitas internal cek atau sistem pengendalian intern, yaitu sistem yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Hal ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus mendorong kegiatan intern perusahaan. (3) Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata usaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin serta jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi. Berdasarkan uraian dapat dijelaskan bahwa sistem informasi bertujuan untuk mendukung kegiatan operasional harian perusahaan, pembuatan keputusan intern perusahaan dan pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dan cepat dalam rangka meningkatkan sistem pengendalian intern.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menurut Mulyadi (2010:205) merupakan suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Selain itu, menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2013:5) Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Dari uraian dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem yang menghasilkan informasi laporan keuangan yang bermanfaat bagi penerimanya sebagai dasar dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan masalah keuangan. Adapun fungsi-fungsi yang dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan hasil penjualan menurut Mulyadi (2001:201) ada-lah: 1. Bagian penjualan; 2. Bagian Kredit; 3. Bagian Gudang; 4. Bagian Pengiriman; dan 5. Bagian Kas.

Pengertian Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau oprasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis, dan sosialnya seefektif mungkin (Tolingilo, 2010). Pengendalian piutang menurut Mulyadi (2010:183) adalah Serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan”.

Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material (Fidyawati, 2012). Semakin besarnya volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan kedalam uang tunai dikenal dengan kolektibilitas atau penagihan piutang. Ada beberapa kendala dalam penagihan piutang, baik intern maupun ekstern. Faktor intern berasal dari pemeriksaan intern penjualan kredit yang kurang baik, sedangkan faktor ekstern dapat disebabkan oleh keadaan pelanggan, misalnya pailit.

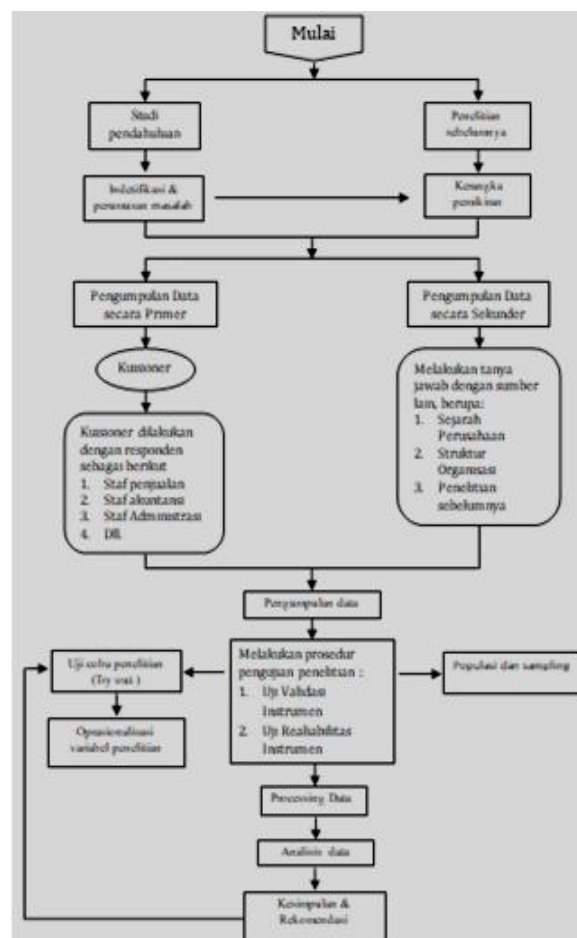
Pemantauan yang dilakukan terhadap piutang dapat dilakukan pihak manajemen, internal audit atau pimpinan puncak dengan melihat apakah pengendalian intern piutang telah berjalan sesuai dengan harapan. Dalam proses operasional pihak yang berwenang dapat merubah pengendalian intern piutang sesuai dengan kondisi yang terjadi dan proses ini selalu berlangsung secara kontinue. Pimpinan perusahaan dapat melihat apakah pengendalian intern terhadap piutang telah memadai dengan melihat tingkat piutang yang tertunggak. Semakin rendah tingkat piutang yang tidak tertagih dapat menjadi salah satu indicator penilaian apakah pengendalian intern piutang telah

memadai dan dijalankan dengan baik dan benar. Pemantauan terhadap pengendalian intern piutang juga dapat dilakukan dengan melihat adanya keluhan-keluhan yang diterima dari pelanggan atau pihak luar perusahaan. Adanya perbedaan catatan konsumen dengan kartu piutang perusahaan menunjukkan kualitas pengendalian intern piutang yang kurang baik.

3. Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, yakni menggambarkan adanya pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Dalam penelitian ini variabel X (sistem Informasi akuntansi penjualan) dan Y (efektivitas pengendalian piutang). Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survei. Yang menjadi objek penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang pada PT. Petro Ma’ar Global Kabupaten Pidie Jaya. Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder.

Adapun rangkaian prosedur penelitian, digambarkan dalam bagan berikut:



Sesuai dengan kebutuhan penelitian maka seluruh populasi yang ada digunakan sebagai sampel penelitian. Populasi sasaran yang dipilih berdasarkan objek penelitian adalah bagaian penjualan dan akuntansi yang berjumlah 31 orang. Karena jumlah populasi kurang dari 100, seluruh sampel menjadi bagian dari populasi. Sehingga dapat dikatakan penelitian ini menggunakan metode sensus. Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisisioner. Suatu kuisisioner dikatakan valid, jika pertanyaan pada kuisisioner mampu mengungkapkan sesuatu yang di ukur oleh kuisisioner tersebut. Pengukuran tingkat validitas dapat dilakukan dengan cara melakukan korelasi antara skor butir pertanyaan dengan total skor kontak/ variabel, (Ghozali, 2014).

Uji reabilitas pada dasarnya untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data pada dasarnya menunjukkan ketepatan, keakuratan, kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dibuat terhadap pernyataan-pernyataan yang sudah valid, untuk mengetahui sejauhmana hasil pengukuran tetap konsisten bila dibuat pengukuran kembali terhadap gejala yang sama. Pengujian hipotesis bertujuan menguji ada tidaknya pengaruh dari variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang sebagai variabel dependen. Hipotesis penelitian diuji dengan menggunakan analisa regresi linear sederhana (uji.t).

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Jumlah Responden yang menjadi subjek penelitian sebanyak 36 responden. Dari 36 kuisisioner yang disebarkan, semuanya kembali, namun terdapat 5 buah responden yang memiliki jawaban tidak lengkap, sehingga jumlah data responden yang dapat diolah sebanyak 31 buah.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan unsur paling penting di dalam sebuah organisasi atau perusahaan untuk mengukur perkembangan usaha dan menyajikan data-data serta informasi yang berhubungan dengan system akuntansi.

Hasil penelitian (Tabel 1) menunjukkan deskriptif responden atas variabel sistem informasi akuntansi penjualan. Rata-rata jawaban responden atas instrumen variabel sistem informasi akuntansi penjualan yang menjawab sangat setuju rata-rata 10,44 atau setara dengan 33,7 %, yang menjawab setuju rata-rata 16,22 atau setara dengan 52,31%, dan yang menjawab ragu-ragu rata-rata 3,6 atau

setara dengan 11,5% dan yang menjawab tidak setuju rata-rata 0,55 atau setara 1,78 %. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa responden rata-rata banyak menjawab setuju pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan yaitu 16,22 atau setara dengan 52,31 %.

Tabel 1
Tanggapan Atas Variabel SIA Penjualan

No.		SS	S	RR	TS	TST	Total
1	Bagian Order Penjualan	13 41,9%	14 45,2%	3 9,7%	1 3,2%	-	31 100%
2	Fungsi Kasir	15 48,4%	13 41,9%	2 6,5%	1 3,2%	-	31 100%
3	Fungsi Gudang	10 32,3%	19 61,3%	2 6,5%	-	-	31 100%
4	Fungsi Pengiriman	11 35,5%	17 54,8%	3 9,7%	-	-	31 100%
5	Fungsi Akuntansi	5 16,1%	17 54,8%	8 25,8%	1 3,2%	-	31 100%
6	Bagian kas	7 22,6%	17 54,8%	5 16,1%	2 6,5%	-	31 100%
7	SDM dan Alat	15 48,4%	15 48,4%	1 3,2%	-	-	31 100%
8	Data (formulir/ catatan)	9 29,0%	17 54,8%	3 9,7%	-	-	31 100%
9	Informasi	9 29,0%	17 54,8%	5 16,1%	-	-	31 100%
Rata -Rata Score		10,44	16,22	3,6	0,55		
Rata - rata (%)		33,7	52,31	11,5	1,78		

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2019)

Efektivitas Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang merupakan hal yang paling penting di setiap organisasi untuk mencegah penyelewengan serta risiko piutang yang tidak dapat tertagih Untuk mengetahui tanggapan responden atas variabel Efektivitas pengendalian piutang dapat dilihat pada Tabel dibawah ini:

Tabel 2
Tanggapan Atas Variabel Efektivitas Pengendalian Piutang

No.	Pernyataan	Jawaban					Total
		SS	S	RR	TS	TST	
1	Lingkungan pengendalian piutang	11 35,5%	17 54,8%	3 9,7%	-	-	31 100%
2	Penetapan resiko piutang usaha	17 54,8%	9 29,0%	5 16,1%	-	-	31 100%
3	Informasi dan komunikasi piutang usaha	13 41,9%	12 38,7%	6 19,4%	-	-	31 100%
4	Aktivitas pengendalian piutang usaha	16 51,6%	11 35,5%	4 12,9%	-	-	31 100%
5	Pemantauan Piutang usaha	14 45,2%	14 45,2%	3 9,7%	-	-	31 100%
Rata -Rata		14,2	12,6	4,2	14,2		
Rata - rata (%)		45,8%	40,64%	13,56%	45,8%		

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2019)

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui hasil penelitian menunjukkan deskriptif responden atas variabel Efektivitas Pengendalian Piutang. Rata-rata jawaban responden atas instrumen variabel Efektivitas Pengendalian piutang yang menjawab Ragu-ragu sebanyak 4,2 atau setara dengan 13,56 %, yang menjawab setuju sebanyak 12,6 atau setara dengan 40.64 %, dan yang menjawab sangat setuju sebanyak 14,2 atau setara dengan 45.8%. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa responden rata-rata menjawab sangat setuju pada

variabel Efektivitas Pengendalian Piutang yaitu 14.2 atau setara dengan 45.8%.

Hasil Pengujian Instrumen Penelitian

Hasil Uji Validitas

Tabel 3
Hasil Uji Validitas

Indikator-indikator pertanyaan/pernyataan	Nilai r _{hitung}	Nilai r _{tabel}	Ket
Sistem informasi Akuntansi Penjualan (X)			
1. Indikator.1	0.479	0.3009	Valid
2. Indikator.2	0.335		
3. Indikator.3	0.400		
4. Indikator.4	0.382		
5. Indikator.5	0.586		
6. Indikator.6	0.677		
7. Indikator.7	0.351		
8. Indikator.8	0.615		
9. Indikator.9	0.583		
Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)			
1. Indikator.1	0.672	0.3009	Valid
2. Indikator.2	0.711		
3. Indikator.3	0.728		
4. Indikator.4	0.813		
5. Indikator.5	0.521		

r: Hasil Penelitian, data diolah (2019)

Berdasarkan Tabel hasil uji validitas di atas, menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan variable sistem informasi akuntansi penjualan (X), variabel efektivitas pengendalian piutang (Y) dinyatakan valid. Dari 14 pernyataan yang terdapat pada variable bebas dan terikat dinyatakan valid karena $r_{hitung} \geq r_{tabel}$. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing pernyataan yang terdapat pada kuesioner valid dan dapat dipercaya untuk sebuah penelitian.

Hasil Uji Reliabilitas

Tabel 4
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Sistem informasi Akuntansi penjualan (X)	0.707	Reliabel
Efektivitas pengendalian piutang (y)	0.774	Reliabel

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2019)

Berdasarkan Tabel diatas dijelaskan bahwa nilai masing-masing variabel memiliki nilai *Cronbach Alpha* yaitu sistem informasi akuntansi penjualan (X) sebesar 0.707, Sedangkan, Efektivitas pengendalian piutang (Y) sebesar 0.774. Jadi nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0.60. Dengan demikian pengukuran reliabilitas menunjukkan bahwa butir pernyataan dalam kuesioner tersebut sudah reliabel.

Rancangan Analisis dan Hipotesis

Rancangan Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi Linear sederhana. Penggunaan

teknik ini karena dalam penelitian ini hanya digunakan suatu variabel terikat (efektivitas pengendalian piutang) dan satu variabel independen (sistem Informasi Akuntansi Penjualan), dinyatakan dalam persamaan regresi linear sederhana. Menurut Sugiyono (2009), adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruhnya variabel-variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), dengan persamaan regresi: $Y = a + bx$ Untuk melihat hasil estimasi model penelitian data yang diolah dengan bantuan program SPSS (*Statistical Package For The Social Science*), maka diperoleh hasil perhitungan analisis regresi seperti yang ditunjukkan pada Tabel berikut:

Tabel 5
Rancangan Analisis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.944	4.544		.868	.393
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	.465	.119	.587	3.900	.001

a. Dependent Variable : Efektivitas Pengendalian Piutang
Sumber: Hasil Penelitian, Data diolah (2019).

Berdasarkan Tabel tersebut diperoleh persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = 3,944 + 0,465 X$$

Dari persamaan regresi tersebut dapat dilihat bahwa besarnya nilai konstanta adalah 3,944, hal ini berarti jika sistem informasi akuntansi penjualan (X), dianggap konstan maka efektivitas pengendalian piutang nilainya sebesar 3,944. Sistem informasi akuntansi penjualan (X) sebesar 0,465 yang berarti bahwa apabila sistem informasi akuntansi penjualan (X) ditingkatkan 1 satuan skala likert efektivitas pengendalian piutang (Y) akan meningkat sebesar 0,465.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis adalah prosedur yang memungkinkan dapat dibuat, yaitu keputusan untuk menolak atau menerima hipotesis. Data yang digunakan telah dianalisis sesuai prosedur analisis regresi dan hasil pengujian hipotesis dapat dilihat pada Tabel di atas. Hasil pengujian variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X) terhadap Efektivitas pengendalian piutang (Y) diperoleh nilai t_{hitung} dengan nilai sebesar $3.900 \geq 2.095$ lebih besar dari nilai t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=5\%$) sebesar signifikan $0.001 \leq 0.05$ dengan $df= n-k = 31-2= 29$ diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 2.095. Maka variabel sistem informasi akuntansi penjualan ber-

pengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas pengendalian piutang pada PT. Petro Ma'ar Global Kabupaten Pidie Jaya, dengan demikian menunjukkan hasil bahwa hipotesis dapat diterima.

5. Simpulan dan Saran

Simpulan

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Petro Ma'ar Global Kabupaten Pidie Jaya. Berdasarkan analisis dan uji Hipotesis analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi Linear sederhana penggunaan teknik ini karena dalam penelitian ini hanya digunakan suatu variabel terikat (efektivitas pengendalian piutang) dan satu variabel independen (sistem Informasi Akuntansi Penjualan).
2. Dari persamaan regresi tersebut dapat dilihat bahwa besarnya nilai konstanta adalah 3,944 hal ini berarti jika sistem informasi akuntansi penjualan (X), dianggap konstan maka efektivitas pengendalian piutang nilainya sebesar 3,944. Sistem informasi akuntansi penjualan (X) sebesar 0,465 yang berarti bahwa apabila sistem informasi akuntansi penjualan (X) ditingkatkan 1 satuan skala likert efektivitas pengendalian piutang (Y) akan meningkat sebesar 0,465
3. Hasil pengujian variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X) terhadap Efektivitas pengendalian piutang (Y) diperoleh nilai t_{hitung} dengan nilai sebesar $3.900 \geq 2.095$ lebih besar dari nilai t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=5\%$) sebesar signifikan $0.001 \leq 0.05$ dengan $df = n - k = 31 - 2 = 29$ diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 2.095.
4. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas pengendalian piutang pada PT. Petro Ma'ar Global Kabupaten Pidie Jaya. dengan demikian bahwa hipotesis diterima.

Saran

Berdasarkan hasil dan simpulan penelitian ini, penulis memberikan saran untuk PT. Petro Ma'ar Global Kabupaten Pidie Jaya :

1. Sistem pengendalian intern piutang pada PT. Petro Ma'ar Global di Kabupaten Pidie Jaya kiranya unsur-unsur dari pengendalian intern

piutang, kondisinya harus terus di evaluasi dan disempurnakan sejalan dengan tujuannya.

2. Untuk sistem informasi akuntansi terutama sistem informasi akuntansi penjualan agar lebih diperhatikan lagi penerapannya misalkan saja menerapkan software aplikasi terbaru mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan juga mengadakan pelatihan-pelatihan kepada karyawan mengenai software tersebut, mengingat peran sistem informasi akuntansi penjualan itu dapat membantu kelancaran operasional perusahaan.
3. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini. Sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek yang lain yang lebih luas ataupun hal lain yang mempunyai hubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan maupun efektivitas pengendalian piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Hilmi. (2004). Pengaruh Kejelasan Sasaran Anggaran, Pengendalian Akuntansi dan Sistem Pelaporan Terhadap Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah pada Kabupaten dan Kota di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Tesis*. Program Pasca Sarjana UGM. Yogyakarta.
- Hasibuan, David HM. (2013). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Kaitannya dengan Efektivitas Pengendalian Intern. *Jurnal Akuntansi*. 1(1). 17-25.
- Hastoni, Dewi Susanti Aprilisabeth. (2008). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, 8(1), 30-36.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kabuhung, M. (2013). Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Untuk Perencanaan Dan Pengendalian Keuangan Pada Organisasi Nirlaba Keagamaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(3), 339-348.
- Makaria, Beni. (2015). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas sebagai upaya meningkatkan Pengendalian Intern *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(1), 494-502.
- Mulyadi, 2010. *Auditing Ed. 6*. Jakarta: Salemba Empat.
- Puspitawati. Anggadani. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Graha Ilmu.