

**PENGARUH EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS
TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA PT. DWI ANANDA MANDIRI
JAKARTA**

SKRIPSI

OLEH :

**SARI WULANDARI
168330073**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 23/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)23/12/21

**PENGARUH EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS
TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA PT. DWI ANANDA MANDIRI
JAKARTA**

SKRIPSI

OLEH :

**SARI WULANDARI
168330073**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 23/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)23/12/21

**PENGARUH EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS
TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
PADA PT. DWI ANANDA MANDIRI
JAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area



Oleh :

**SARI WULANDARI
168330073**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 23/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)23/12/21

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta
Nama : SARI WULANDARI
NPM : 16.833.0073
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :
Komisi Pembimbing


(Dr. Hj. Sari Bulan Tambunan, SE., MMA)

Pembimbing

Mengetahui :


(Dr. Ihsan Efendi, SE., M.Si)

Dekan


(Sari Nuzullina Rahmadhani, SE., Ak., M.Acc)

Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 19/Agustus/2021

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah. Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 19 Agustus 2021



SARI WULANDARI
NPM : 168330073

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sari Wulandari
NPM : 168330073
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty – Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada Tanggal : 19 Agustus 2021

Yang menyatakan



SARI WULANDARI
NPM : 168330073

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Medan pada tanggal 30 September 1998 dari ayah Rinaldi dan ibu Salbiah. Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Pada tahun 2016 penulis lulus dari SMA Swasta Darussalam Medan dan pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh efektivitas sistem penjualan dan penerimaan kas terhadap pengendalian internal piutang pada PT Dwi Ananda Mandiri Jakarta. Populasi dalam penelitian ini seluruh pimpinan dan karyawan PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta. Sample yang digunakan sebanyak 30 orang dengan menggunakan teknik purposive sampling. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Teknik analisis data menggunakan uji asumsi klasik, analisis regresi berganda dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas sistem penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang. Efektivitas penerimaan kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang.

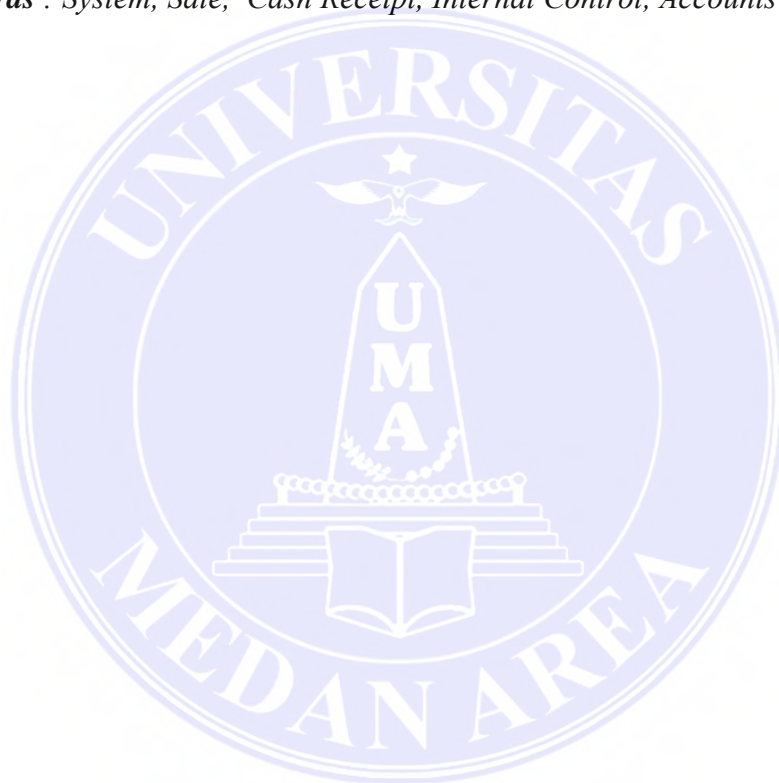
Kata kunci : Sistem, Penjualan, Penerimaan Kas, Pengendalian Internal, Piutang



ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect the effectiveness of the sales system and the cash receipt system on the internal control of accounts receivable at PT Dwi Ananda Mandiri. The population in this study were all leader and employees of PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta. The sample used as many as 30 people using purposive sampling technique. The data collection technique used a questionnaire. The data analysis technique used classical assumption test, multiple regression analysis and hypothesis testing. The results show that the effectiveness of the sales system has a positive and significant effect on internal control of accounts receivable. The effectiveness of cash receipts has a positive and significant effect on internal control of accounts receivable.

Keywords : *System, Sale, Cash Receipt, Internal Control, Accounts Receivable*



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobilalamin saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini **“Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta”**

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita nabi Muhammad SAW, karna atas perjuangan beliau kita dapat menjalankan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan.

Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Are.
2. Bapak Dr. Ihsan Effendi, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area
3. Ibu Sari Nuzullina Rahmadani, SE, M.Acc, Ak selaku Ka. Prodi Akuntansi Universitas Medan Area
4. Ibu Dr. Hj. Sari Bulan Tambunan, SE, MMA selaku pembimbing I, yang telah mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar dengan penuh kesabaran sehingga meluangkan waktu ibu untuk penulis.
5. Ibu Hasbiana Dalimunthe, SE, M.Ak selaku penguji, yang turut serta membantu dan memberikan kelancaran atau solusi dalam masa skripsi saya.
6. Ibu Aditya Amanda Pane, SE, M.Si selaku dosen sekretaris pembimbing dalam pembuatan skripsi ini.

7. Teristimewa untuk ibunda tercinta yaitu Salbiah yang tiada henti-hentinya memberikan dukungan. Terima kasih untuk do'a, nasehat dan kasih sayangnya. Terima kasih juga untuk abang dan kakak ipar yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
8. Terima kasih untuk SOS CHILDREN'S VILLAGE MEDAN yang telah memberi dukungan dan dorongan moril maupun material kepada penulis sehingga saya dapat mencapai kursi perkuliahan dan dapat menyelesaikan studi saya. Terima kasih banyak
9. Kepada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta yang telah memberikan saya izin untuk melakukan riset penelitian skripsi saya.
10. Teman-teman seperjuangan Akuntansi A 2016, Sahabat-sahabatku geng Purbakala (Nadya Aprilli Surya, Adinda Syavira, Pebriani, Dhea Rizky Syahfitri) terima kasih untuk doa, dukungan dan semangat yang kalian berikan.
11. Teman-teman dan semua pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu-persatu terima kasih untuk bantuannya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan keterbatasan dan kemampuan penulis, oleh sebab itu penulis mengarpakan saran dan kritik dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Medan, 19 Agustus 2021

Sari Wulandari
168330073

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
RIWAYAT HIDUP	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumus Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN TEORITIS	
2.1. Landasan Teori.....	4
2.1.1. Sistem Penjualan	4
2.1.1.1 Pengertian dan Fungsi Sistem Penjualan	4
2.1.1.2 Prosedur Sistem Penjualan	5
2.1.1.3 Akuntansi Sistem Penjualan	7

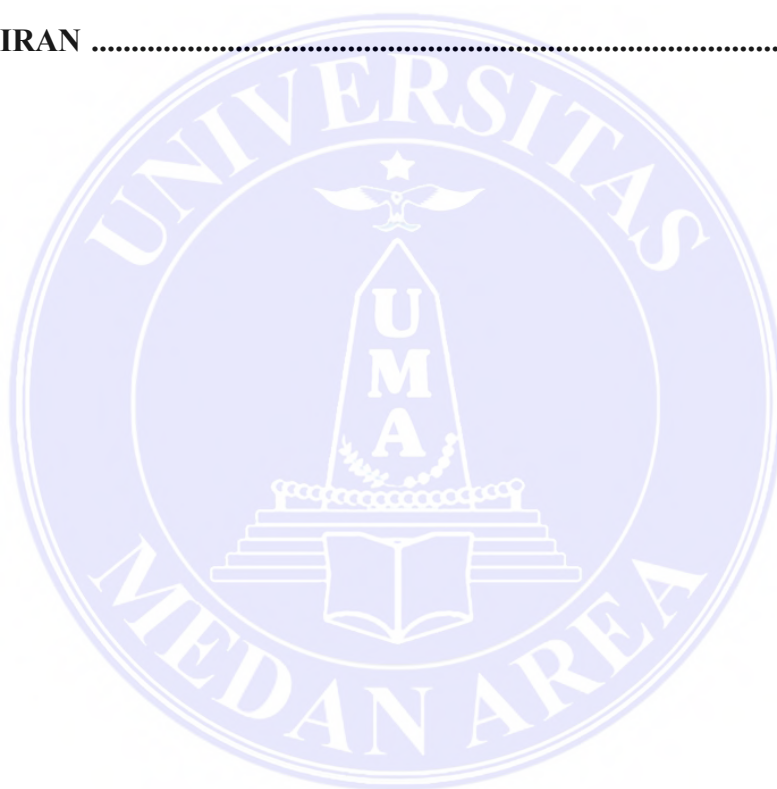
2.1.1.4	Pengendalian Internal Sistem penjualan	8
2.1.1.5	Indikator Sistem Penjualan	9
2.1.2.	Penerimaan Kas	10
2.1.2.1	Pengertian dan Fungsi Penerimaan Kas	10
2.1.2.2	Akuntansi Penerimaan Kas	12
2.1.2.3	Pengendalian Internal Penerimaan Kas.....	13
2.1.3.	Pengendalian Internal Piutang	
2.1.3.1	Pengertian dan Klasifikasi Piutang	14
2.1.3.2	Akuntansi Piutang	15
2.1.3.3	Pengendalian Internal dan Tujuan.....	19
2.1.3.4	Indikator Pengendalian Piutang	20
2.2.	Penelitian Terdahulu	24
2.3.	Kerangka Konseptual	26
2.4.	Hipotesis	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		
3.1.	Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	27
3.2.	Populasi dan Sample	28
3.3.	Definisi Operasional Variabel	30
3.4.	Teknik Pengumpulan Data	31
3.5.	Teknik Analisis Data	31
3.5.1	Uji Kualidas Data	32
1.	Uji Validitas	32
2.	Uji Reabilitas	32
3.5.2	Uji Asumsi Klasik	33

1. Uji Normalitas	33
2. Uji Multikolinearitas	33
3. Uji Heteroskedastisitas	33
3.5.3 Analisis Regresi Berganda	34
3.5.4 Uji Hipotesis	34
1. Uji t	34
2. Uji Koefisien Determinan (R^2)	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian	36
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	36
4.1.2 Profil Perusahaan	36
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan	37
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan	38
4.2. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel	38
4.3. Analisis Data	40
4.3.1 Uji Kualitas Data	40
1. Uji Validitas	40
2. Uji Reabilitas	42
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	43
1. Uji Normalitas	43
2. Uji Multikolinearitas	45
3. Uji Heterokedastisitas	46
4.3.3 Uji Regresi Berganda	47
4.3.4 Uji Hipotesis	49

1. Uji t	49
2. Uji Koefisien Determinan (R^2)	50
4.4. Pembahasan Hasil Penelitian	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	53
5.2. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1 Waktu penelitian	27
Tabel 3.2 Sampel di PT Dwi Ananda Mandiri Jakarta	29
Tabel 3.3 Definisi Operasional	30
Tabel 3.4 Kriteria Skor Pernyataan Kuesioner	32
Tabel 4.1 Presentasi Hasil Angket	39
Tabel 4.2 Hasil Uji validitas Sistem Penjualan	40
Tabel 4.3 Hasil Uji validitas Sistem Penerimaan Kas	41
Tabel 4.4 Hasil Uji validitas Pengendalian Interna Piutang	41
Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas	42
Tabel 4.6 Hasil Pengujian One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	43
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas	46
Tabel 4.8 Hasil Uji Analisis Berganda	48
Tabel 4.9 Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)	49
Tabel 4.10 Hasil Uji Kefisien Determinasi (R^2)	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	38
Gambar 4.2 Hasil Pengujian Normal Probability-Plot	44
Gambar 4.3 Histogram Display Normal Curve	45
Gambar 4.4 Hasil Uji Heterokedastisitas	47



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner	58
Lampiran 2 Data Sampel	63
Lampiran 3 Output Uji SPSS	66
Lampiran 4 Surat Izin Riset	77
Lampiran 5 Surat Balasan Izin Riset	78



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pengendalian internal piutang adalah suatu proses atau metode bisnis yang dijalankan oleh manajemen untuk menjaga aset yang dimiliki, dalam hal ini adalah piutang yang timbul akibat dari kegiatan operasional utama perusahaan (Nopiawati dan Ravika Permata Hati, 2018:107). Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Pengendalian internal piutang yang baik adalah upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan sebagai upaya menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan dengan piutang.

Menurut Mc Leod (2001:5) Sistem Penjualan adalah suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Kegiatan perasional yang dilakukan PT. Dwi Ananda Mandiri yang bergerak dalam bidang konstruksi yaitu menerima uang muka dahulu untuk melakukan penyelesaian proyek yang berlangsung sesuai keinginan pelanggan. Sistem penjualan jasa yang dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajer menetapkan kebijakan atas persetujuan pemberian kredit. Pemisahan tugas pada sistem penjualan juga dapat membentuk sistem penjualan yang baik. Seperti halnya yang terjadi pada PT. Dwi Ananda Mandiri, adanya penggabungan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi kas mengakibatkan tidak efektifnya sistem penjualan yang dapat berpengaruh terhadap piutang yang menghambat penerimaan kas.

Menurut Mulyadi (2008:455 dalam Pakadang 2013) Sistem penerimaan kas memiliki arti pencatatan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan

penerimaan kas yang dikumpulkan oleh perusahaan dalam bentuk uang tunai atau surat berharga, yang dapat dilakukan dengan segera untuk transaksi perusahaan dan penjualan tunai, penyelesaian piutang atau transaksi lainnya. Peningkatan nilai dari pemberian piutang dapat menimbulkan resiko seperti kredit macet dan kesalahan pencatatan administrasi. Penerimaan kas dari piutang yang dilakukan PT. Dwi Ananda Mandiri dengan mengingatkan pelanggan seminggu sebelum tanggal jatuh tempo melalui tagihan perusahaan.

Menurut penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Asep Awaludin (2020) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi.” Menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang.

PT. Dwi Ananda Mandiri perusahaan konstruksi yang bergerak dalam bidang Mekanikal, Elektrikal, Plumbing dan HVAC. Menurut kepala bagian pembukuan PT. Dwi Ananda Mandiri yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari pelanggan yang melakukan pengambilan kredit dari beberapa perusahaan sehingga mereka terlambat dalam pembayaran piutangnya, bahkan ada juga pelanggan yang menunggak pembayaran sampai berbulan-bulan. Dengan adanya berbagai kendala tersebut menyebabkan kurangnya penerimaan kas perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa masih kurangnya pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri, sehingga mengakibatkan tidak efektifnya penagihan piutang.

Berdasarkan hal diatas, maka penulis tertarik memilih judul **“Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang pada PT.Dwi Ananda Mandiri Jakarta.”**

1.2 Perumusan Masalah

1. Apakah efektivitas sistem penjualan berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta?
2. Apakah efektivitas penerimaan kas berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh efektivitas sistem penjualan terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta
2. Untuk mengetahui pengaruh efektivitas penerimaan kas terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti, semoga penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah ilmu dan memperluas wawasan tentang ilmu pengetahuan tentang efektivitas sistem penjualan dan penerimaan kas terhadap pengendalian internal piutang
2. Bagi perusahaan, semoga hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya efektivitas sistem penjualan dan penerimaan kas terhadap pengendalian internal piutang.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Sistem Penjualan

2.1.1.1 Pengertian dan Fungsi Sistem Penjualan

Menurut Mulyadi dalam bukunya "Sistem Akuntansi", yang dimaksud dengan penjualan adalah "Penjualan mengacu pada kegiatan menjual barang yang digunakan untuk jasa baik dalam bentuk kredit maupun tunai".

Mc Leod (2001: 5) menyatakan: "Sistem penjualan adalah proses terpadu yang saling mendukung yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama memperoleh kepuasan dan keuntungan."

Penjualan adalah aktivitas jual beli barang dan jasa kepada konsumen. Kegiatan penjualan dalam perusahaan dapat diselesaikan secara tunai atau kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan menerima uang tunai/cash pada saat barang dikirim ke pembeli. Penjualan kredit mengacu pada aktivitas penjualan yang menghasilkan tagihan/klaim/piutang pembeli, sehingga pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual tidak akan menerima uang tunai.

Dalam penjualan, menurut Mulyadi (2005:168) terdapat beberapa fungsi yang terkait, yaitu :

1. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penarikan tunai dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli agar

harga komoditas dapat dibayarkan ke fungsi tunai. Dalam struktur organisasi, fungsi ini terdapat pada bagian sales order.

2. Fungsi Kas

Dalam transaksi ini penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk mengolah pendapatan tunai dari pembeli. Dalam struktur organisasi, fungsi ini terletak pada bagian kas.

3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, peranan ini bertanggungjawab untuk mempersiapkan benda yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi penerimaan. Dalam struktur organisasi, peranan ini terletak di bagian gudang.

4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, peranan ini bertanggungjawab untuk mencatat transaksi penjualan serta penerimaan kas dan membuat laporan penjualan. Dalam struktur organisasi, peranan ini terdapat pada bagian jurnal.

5. Fungsi Akuntansi

Peranan ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan serta penerimaan kas dan membuat laporan penjualan dikala melaksanakan transaksi penjualan, guna ini terdapat di bagian jurnal.

2.1.1.2 Prosedur Sistem penjualan

Prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2001:469) adalah sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, peranan penjualan menerima pesanan pembeli serta meningkatkan data berarti pada pesan pesanan dari pembeli.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini, peranan kas menerima pembayaran harga barang yang telah dibayarkan pembeli serta memberikan kwintansi pembayaran (berbentuk pita kasir dan cap “lunas”) kepada pembeli, sehingga kalau pembeli dapat menerima benda yang dibeli dari peranan pengiriman..

3. Prosedur Penyerahan Barang

Dalam prosedur ini pengirim hanya menyerahkan barang kepada pembeli.

4. Prosedur Pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini, peranan akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam harian penjualan dan jumlah penerimaan kas..

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Sistem pengendalian intern kas mengharuskan penyetoran dengan segera kebank semua kas yang diterima pada satu hari. Dalam prosedur ini, peranan kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini, guna akuntansi mencatat penerimaan kas dalam harian penerimaan kas bersumber pada fakta setor ke bank yang diterima dari bank lewat fungsi kas.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan bersumber pada informasi yang dicatat dalam kartu persediaan.

2.1.1.3 Akuntansi Sistem Penjualan

Catatan yang digunakan dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2001:469)

1. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi buat mencatat serta meringkas informasi penjualan, bila perusahaan menjual berbagai produk dan manajemen memerlukan data penjualan tiap tipe produk yang dijualnya dalam kurun waktu tertentu, dalam harian penjualan disediakan satu kolom buat tiap tipe produk guna meringkas data penjualan bagi tipe produk tersebut.

2. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan oleh guna akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari bermacam sumber, termasuk penjualan tunai.

3. Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan untuk mencatat transaksi yang tidak bisa dicatat pada jurnal khusus semacam retur penjualan serta harga pokok penjualan. Jurnal umum dibuat oleh bagian akuntansi.

4. Kartu Persediaan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi akuntansi menggunakan kartu persediaan ini untuk mencatat pengurangan biaya produk yang dijual. Kartu persediaan ini disimpan dalam fungsi akuntansi

untuk memantau pergerakan dan persediaan barang dagang yang disimpan digudang.

5. Kartu Gudang

Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi, sebab hanya berisi informasi kuantitas persediaan yang disimpan digudang buat mencatat mutasi serta persediaan benda yang disimpan di gudang, dalam transaksi penjualan tunai, kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual.

2.1.1.4 Pengendalian Internal Sistem Penjualan

Dalam perancangan sistem organisasi yang berkaitan dengan penjualan, unsur pokok pengendalian intern dijabarkan sebagai berikut : Mulyadi (2001:470)

1. Organisasi

- a. Fungsi penjualan harus dipisahkan dari fungsi kas.
- b. Fungsi penerimaan kas dipisahkan dari fungsi akuntansi.
- c. Fungsi penyerahan harus dipisahkan dari fungsi akuntansi.
- d. Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari fungsi operasi dan fungsi penyimpanan uang.
- e. Transaksi penjualan tunai dilakukan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Fungsi penjualan menggunakan formulir pesanan pengiriman untuk mengotorisasi penerimaan pesanan dari pembeli.
- b. Fungsi penjualan menggunakan formulir faktur penjualan .

- c. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan menempelkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan menempelkan pita kas register kas pada faktur penjualan tunai.
 - d. Sebelum menjual melalui kredit bank, permintaan otorisasi akan dibuat ke bank penerbitan kartu kredit.
 - e. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “sudah diserahkan” pada faktur penjualan tunai.
 - f. Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasikan oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda panah pada faktur penjualan tunai.
3. Praktik yang Sehat
- a. Faktur penjualan tunai bernomorurut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disektor seluruhnya ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya.
 - c. Perhitungan saldo ks yang ada di tangan fungsi kas secara periodic dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

2.1.1.5 Indikator Sistem Penjualan

Menurut Krismiaji (2015:306), untuk menunjang suatu Sistem Penjualan yang efektif, maka aktivitas pengendalian internal atas sistem tersebut setidaknya harus terdiri dari 4 aktivitas, yaitu:

1. Otorisasi Transaksi
 - a. Kegiatan otorisasi yang dilakukan oleh manajer yang berwenang
 - b. Persetujuan permohonan kredit

2. Pengamanan terhadap aset dan catatan
 - a. Proses order dari pelanggan
 - b. Kebijakan atas penjualan
3. Pemisahan tugas
 - a. Struktur organisasi yang jelas
 - b. Kinerja SOP perusahaan
4. Dokumen dan catatan yang memadai
 - a. Proses otorisasi dan verifikasi dokumen
 - b. Penomoran dokumen (bernomor urut tercetak)
 - c. Pengarsipan dokumen dan catatan penting
 - d. Kontrol dokumen harian

2.1.2. Penerimaan Kas

2.1.2.1 Pengertian dan Fungsi Penerimaan Kas

“Sistem penerimaan kas adalah kas yang diterima perusahaan baik yang berupa uang tunai maupun surat-surat berharga yang mempunyai sifat dapat segera digunakan, yang berasal dari transaksi lainnya yang dapat menambah kas perusahaan” (Mulyadi, 2013:455).

Penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama : penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang. Penerimaan kas suatu perusahaan manufaktur biasanya berasal dari pelunasan piutang dari debitur, karena beberapa produk perusahaan dijual melalui penjualan kredit. Untuk memastikan perusahaan menerima barang, sistem penagihan kas atas piutang membutuhkan : Mulyadi (2005:403)

1. Debitur membayar dengan cek ataupun lewat transfer rekening bank (billing). Dalam bentuk cek dari debitur, cek tersebut mewakili industry (bukan atas unjuk) serta hendak membenarkan kalau uang tunai yang yang diterima perusahaan masuk ke rekening koran bank perusahaan. Pemindahan buku rekening juga hendak membagikan jaminan penyeteroran dana tunai ke rekening giro bank perusahaan.
2. Kas yang diterima dalam wujud cek dari debitur wajib segera disetor ke bank dalam jumlah penuh.

Dalam sistem penerimaan kas, menurut Mulyadi (2005:407) terdapat beberapa fungsi yang terkait, yaitu :

1. Fungsi Sekretariat

Fungsi sekretariat bertanggung jawab dalam penerimaan cek serta pesan pemberitahuan (*remittance advice*) lewat pos dari para debitur perusahaan. Guna ini pula bertugas untuk memnuat catatan pesan pemberitahuan atas dasar pesan pemberitahuan yang diterima bersama cek dari para debitur.

2. Fungsi Penagihan

Fungsi penagihan bertanggung jawab untuk melaksanakan penagihan kepada para debitur industri bersumber pada catatan piutang yang ditagih yang terbuat oleh fungsi akuntansi.

3. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan cek dari fungsi sekretariat (bila penerimaan kas dari piutang dilaksanakan lewat pos) ataupun dari guna penagihan (bila penerimaan kas dari piutang dilaksanakan lewat penagihan perusahaan).

4. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan penerimaan kas dari piutang ke dalam jurnal penerimaan kas serta berkurangnya piutang ke dalam kartu piutang.

5. Fungsi Pemeriksa Intern

Fungsi pemeriksa intern bertanggung jawab dalam melakukan perhitungan kas yang terdapat di tangan guna kas secara periodik. Di samping itu, fungsi pemeriksa intern bertanggung jawab dalam melaksanakan rekonsiliasi bank, buat mengecek ketelitian catatan kas yang diselenggarakan oleh fungsi akuntansi.

2.1.2.2 Akuntansi Penerimaan Kas

Dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari piutang adalah : Mulyadi (2005:407)

1. Surat Pemberitahuan

Dokumen ini terbuat oleh debitur buat memberitahukan pembayaran yang sudah dikerjakannya.

2. Catatan Pesan Pemberitahuan

Catatan pesan pemberitahuan ialah rekapitulasi penerimaan kas yang terbuat oleh guna secretariat ataupun guna penagihan.

3. Bukti Setor Bank

Dokumen ini terbuat oleh guna kas selaku fakta penyetoran kas yang yang diterima dari piutang bank.

4. Kwintansi

Dokumen ini ialah fakta penerimaan kas yang terbuat oleh industri untuk para debitur yang sudah melaksanakan pembayaran utang mereka.

2.1.2.3 Pengendalian Internal Sistem Penerimaan Kas

Unsur pengendalian internal dalam sistem penerimaan kas dari piutang adalah sebagai berikut : Mulyadi (2005:409)

1. Organisasi

- a. Fungsi akuntansi wajib terpisah dari guna penagihan serta fungsi penerimaan kas.
- b. Fungsi penerimaan kas wajib terpisah dari fungsi akuntansi.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Debitur dimohon buat melaksanakan pembayaran dalam wujud cek atas nama ataupun dengan metode pemindahan bukuan (giro bilyet).
- b. Fungsi penagihan melaksanakan penagihan cuma atas dasar catatan piutang yang wajib ditagih yang terbuat oleh fungsi akuntansi.
- c. Pengkreditan akun pembantu piutang oleh fungsi akuntansi (bagian piutang) wajib didasarkan atas pesan pemberitahuan yang berasal dari debitur.

3. Praktik yang Sehat

- a. Hasil penghitungan kas harus direkam dalam berita cara penghitungan kas dan disetor penuh ke bank dengan segera.
- b. Para penagih dan kasir harus diasuransikan (*fidelity bond insurance*).
- c. Kas dalam perjalanan (baik yang ada di tangan bagian kas maupun di tangan penagih perusahaan) harus di asuransikan (*cash-in-safe* dan *cash-in-transit insurance*).

2.1.3. Pengendalian Internal Piutang

2.1.3.1 Pengertian dan Klasifikasi Piutang

Menurut Karlonta Nainggolan (2014:265) “Piutang (*account receivable*) adalah hak klaim seseorang atas uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak lainnya yang berjanji untuk membayar, menyerahkan barang, atau jasa, pada waktu tertentu di masa depan”.

Menurut Warren, dkk. (2009:347) “Piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim atas entitas lain termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak klaim seseorang atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lainnya akibat transaksi atas pembelian kredit.

Umumnya, piutang yang paling banyak dimiliki oleh suatu perusahaan adalah piutang usaha. Namun, selain piutang usaha, ada beberapa jenis piutang lainnya, yaitu: Menurut Karlonta Nainggolan (2014:267)

1. Piutang Usaha

Piutang usaha adalah janji lisan dari pelanggan (*customer*) untuk membayar sejumlah kas kepada masa depan, atas barang dan atau jasa yang diserahkan/dijual kepadanya.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah janji tertulis dari seseorang, untuk membayar sejumlah tertentu kas, pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih, dapat saja terjadi karena penjualan barang/jasa dari kegiatan operasi normal, tetapi boleh juga dari pembiayaan, atau transaksi lainnya.

3. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain, sering juga disebut dengan (*nontrade receivable*). Sesuai dengan namanya, jenis piutang ini sering sekali tidak ada hubungannya dengan penjualan perusahaan. Contoh piutang lain-lain adalah:

- a) Pinjaman kepada karyawan, anak perusahaan,
- b) Deposito untuk menutupi kemungkinan kerugian dan atau kerusakan
- c) Piutang bunga atas wesel, dan pinjaman lainnya.

2.1.3.2 Akuntansi Piutang

1. Pencatatan Piutang

Dalam buku Mulyadi (2005:209) catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang terkait dengan piutang adalah :

1. Jurnal penjualan

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan ini digunakan buat mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Jurnal retur penjualan

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan akuntansi ini digunakan buat mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

3. Jurnal umum

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan akuntansi ini digunakan buat mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih lagi.

4. Jurnal Penerimaan Kas

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan akuntansi ini digunakan buat mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas yang berasal dari debitur.

5. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini digunakan buat mencatat mutasi dan saldo piutang kepada masing-masing debitur.

2. Metode Piutang Tak Tertagih

Menurut Keiso, dkk. (2009: 350), penjualan atas dasar tidak hanya penjualan tunai beresiko memunculkan kegagalan untuk menagih piutang. Piutang usaha tidak tertagih ialah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat harian yang cocok dalam akun, penyusutan aktiva piutang usaha serta penyusutan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penyusutan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (maupun beban piutang tidak tertagih).

Ada dua prosedur untuk mencatat piutang tak tertagih:

1. Metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) mencatat piutang tak tertagih pada tahun dimana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak akan dapat tertagih.
2. Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi, dalam periode akuntansi di mana penjualan kredit dilakukan.

3. Kerugian Piutang

Menurut Jusup (2005: 55), menarangkan kalau kerugian piutang bila ditinjau dari sudut pandang manajemen, terdapatnya kerugian piutang dalam jumlah yang normal menampilkan kalau kebijakan kredit yang diresmikan industri telah tepat. Kerugian piutang yang sangat rendah memberi petunjuk kalau kebijakan kredit industri sangat ketat, kebalikannya kerugian piutang yang sangat besar bisa dimaksud kebijakan kredit perusahaan sangat longgar.

Menurut Baridwan (2010: 126), ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang, yaitu:

1. Jumlah penjualan

Apabila kerugian piutang itu dihubungkan dengan proses pengukuran laba yang teliti sampai dasar perhitungan kerugian ialah jumlah penjualan(pendekatan pendapatan- bayaran). Kerugian piutang dihitung dengan prosedur mengalikan presentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tertentu. Presentase kerugian piutang dihitung dari perbandingan piutang yang dihapus dengan jumlah penjualan tahun- tahun setelah itu sehabis itu disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan. Kerugian piutang itu mencuat karena adanya penjualan kredit, oleh karena itu sebaiknya kerugian piutang pula dihitung dari penjualan kredit. Tetapi karena pemisahan jumlah penjualan jadi penjualan tunai dan kredit menimbulkan bonus pekerjaan, sampai buat praktisnya presentase kerugian piutang bisa didasarkan pada jumlah penjualan periode yang bersangkutan. Taksiran kerugian piutang ini dibebankan ke rekening kerugian piutang dan kreditnya ialah rekening cadangan kerugian piutang.

2. Saldo piutang

Apabila saldo piutang digunakan selaku dasar perhitungan kerugian piutang hingga arahnya merupakan memperhitungkan aktiva dengan cermat (pendekatan aktiva- utang). Perhitungan kerugian piutang atas dasar piutang akhir periode bisa dicoba dengan 3 metode, ialah:

a. Jumlah cadangan dinaikkan sampai presentase tertentu dari jumlah saldo piutang

Dalam tata cara ini saldo piutang dikalikan dengan presentase tertentu, hasilnya ialah saldo rekening cadangan kerugian piutang yang di idamkan. Buat menghitung jumlah kerugian piutang, hasil perhitungan tadi dikurangi ataupun ditambah dengan saldo rekening cadangan kerugian piutang. Tata cara ini berupaya menghubungkan cadangan kerugian piutang yang ada sehingga dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan dapat ditagih.

b. Cadangan ditambah dengan presentase tertentu dari saldo piutang

Dalam tata cara ini hasil kali presentase kerugian piutang dengan saldo piutang merupaka jumlah yang dicatat sebagai kerugian piutang dan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang. Tata cara ini bisa menghubungkan kerugian piutang periode tersebut dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi perhitungan cadangan kerugian piutang tahun tadinya. Tetapi dilihat ari neraca, tata metode ini tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan dapat ditagih. Disamping itu konsumsi tata cara ini hendak menimbulkan pembebanan kerugian piutang 2 kali apabila pada akhir periode yang bersangkutan masih ada

piutang- piutang tahun sebelumnya yang tahun setelah itu sudah dihitung kerugian piutangnya. Kelemahan ini dapat dihilangkan apabila presentase kerugian piutang dikalikan hanya buat saldo piutang yang mencuat pada periode tersebut.

- c. Jumlah cadangan dinaikkan sampai suatu jumlah yang dihitung dengan menganalisis umur piutang

Metode ini disebut metode analisis umur piutang. Piutang tiap- masing- masing langganan dipecah dalam 2 kelompok, yakni belum menunggak dan menunggak. Yang dimaksud menunggak ialah sudah melebihi jangka waktu kredit. Piutang yang menunggak dipisah- pisahkan dalam kelompok bersumber pada lama waktu menunggaknya. Selanjutnya dari tiap- masing- masing jumlah tunggakan yang didasarkan pada lamanya waktu tunggakan ditetapkan presentase kerugian piutangnya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan tata cara ini sehabis memikirkan saldo rekening cadangan kerugian piutang yakni jumlah kerugian piutang.

2.1.3.3 Pengendalian Internal dan Tujuan

Dalam mencapai tujuan utama tiap perusahaan sudah pasti mempunyai suatu alat yang dapat dijadikan kontrol atas kinerja dan sistem yang berjalan didalamnya. Pengendalian internal ialah metode yang dicoba manajemen industri buat kurangi kemampuan munculnya kecurangan yang bisa jadi terjalin dalam sistem yang terdapat di industri.

Menurut Mulyadi(2016:129) menyatakan bahwa,Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, tata cara, serta ukuran- ukuran yang dikoordinasikan buat melindungi kekayaan organisasi, mengecek ketelitian serta

keandalan informasi akuntansi, mendesak efisiensi serta mendesak dipatuhinya kebijakan manajemen.

Tujuan pengendalian internal menurut Mulyadi (2016:129) adalah sebagai berikut :

- 1) Melindungi kekayaan organisasi
- 2) Mengecek ketelitian serta keandalan informasi akuntansi
- 3) Mendorong efisiensi
- 4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Sistem pengendalian intern sangat menolong industri kurangi terbentuknya kecurangan, penyelewengan harta industri, serta kesalahan pencatatan yang bisa memunculkan kerugian bagi perusahaan.

Segala komponen industri wajib bekerja sama supaya sasaran industri bisa tercapai dengan baik. Salah satu triknya merupakan dengan terlebih dulu membenahi pengendalian internal industri. Bila tujuan pengendalian internal sukses dicapai dengan baik, hingga secara otomatis sasaran industri hendak tercapai dengan baik pula.

2.1.3.4 Komponen Pengendalian Piutang

Terdapat di buku Mulyadi (2016:130) mengatakan bahwa unsur-unsur atau komponen yang ada dalam sistem pengendalian internal terdiri dari :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang serta prosedur pencatatan yang membagikan proteksi yang lumayan terhadap kekayaan, utang, pemasukan serta bayaran.
3. Aplikasi yang sehat dalam melakukan tugas serta guna setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya cocok dengan tanggung jawabnya.

5. Terdapatnya sistem pengendalian intern telah tentu wajib diwujudkan dalam wujud kegiatan- kegiatan konkret.

Menurut *Commite of Sponsoring of Organization* (COSO) dalam *InternalControl – Integrated Framework* (2013: 6-7) bahwa pengendalian internal memiliki lima komponen yang saling berhubungan, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan rangkaian standar, proses serta struktur yang jadi dasar dalam penyelenggaraan pengendalian intern di segala organisasi.

2. Penilaian Risiko

Penilaian risiko didefinisikan selaku mungkin sesuatu kejadian hendak terjalin serta berakibat merugikan untuk pencapaian tujuan.

3. Kegiatan Pengendalian

Aktivitas pengendalian mencakup tindakan- tindakan yang diresmikan lewat kebijakan serta prosedur buat menolong membenarkan dilaksanakannya arahan manajemen dalam rangka meminimalkan resiko atas pencapaian tujuan. Aktivitas pengendalian dilaksanakan pada seluruh tingkatan organisasi, pada bermacam sesi proses bisnis, serta pada konteks area teknologi.

4. Informasi dan komunikasi

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan. Manajemen harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik dari sumber internal maupun eksternal.

5. Kegiatan Pemantauan

Aktivitas pemantauan mencakup penilaian berkepanjangan, penilaian terpisah, ataupun campuran dari keduanya yang digunakan buat membenarkan tiap- tiap komponen pengendalian intern terdapat serta berperan sebagaimana mestinya.

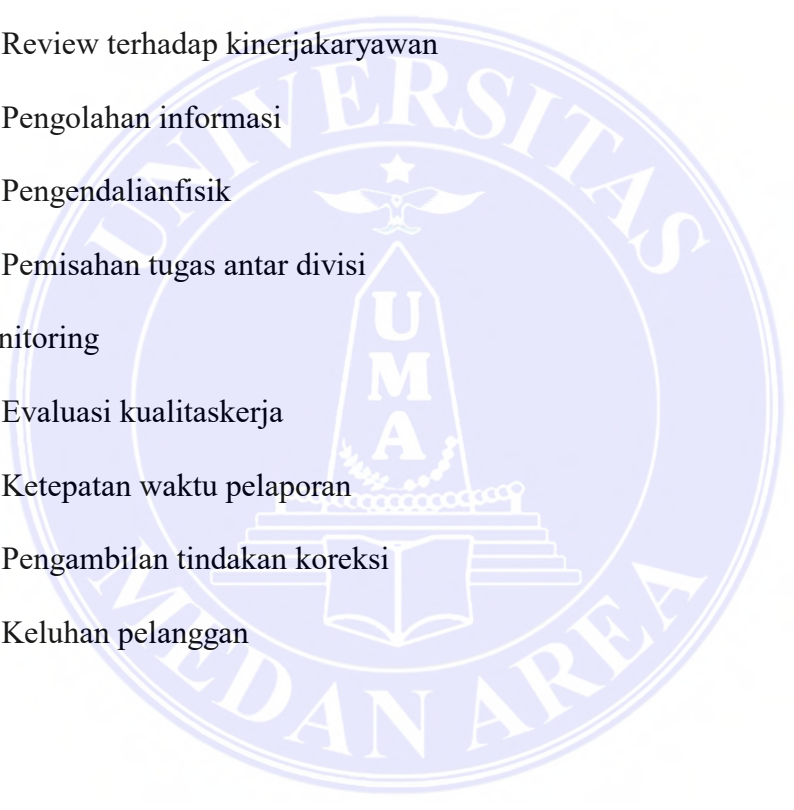
Atas dasar kelima komponen pengendalian internal menurut *Commitee of Sponsoring of Organization (COSO)* diatas, Abdul Halim (2015:214-221) berpendapat bahwa komponen-komponen tersebut memiliki indikatornya masing-masing yaitu sebagai berikut :

1. Lingkungan Pengendalian

- a. Integritas pengendalian
- b. Komitemen terhadap kompetensi
- c. Dewan direksi
- d. Gaya manajemen dan gaya operasi
- e. Struktur organisasi
- f. Pemberian wewenang dan tanggung jawab
- g. Praktik dan kebijakan Sumber Daya Manusia

2. Penentuan Risiko

- a. Perubahan dalam lingkungan operasi
- b. Personel baru perusahaan
- c. Sistem Informasi perusahaan yang baru atau akan diperbaiki
- d. Tekonologi baru
- e. Restrukturisasi Korporasi
- f. Standar Akuntansi perusahaan

3. Informasi dan Komunikasi
 - a. Catatan akuntansi dan informasi pendukung
 - b. Pengolahan dan pelaporan transaksi
 - c. Pengolahan data akuntansi termasuk dengan yang menggunakan alat elektronik (seperti komputer dan *electronic data interchange*)
 - d. Pemeliharaan media informasi dan komunikasi
 4. Aktivitas Pengendalian
 - a. Review terhadap kinerja karyawan
 - b. Pengolahan informasi
 - c. Pengendalian fisik
 - d. Pemisahan tugas antar divisi
 5. Monitoring
 - a. Evaluasi kualitas kerja
 - b. Ketepatan waktu pelaporan
 - c. Pengambilan tindakan koreksi
 - d. Keluhan pelanggan
- 

2.2 Penelitian Terdahulu

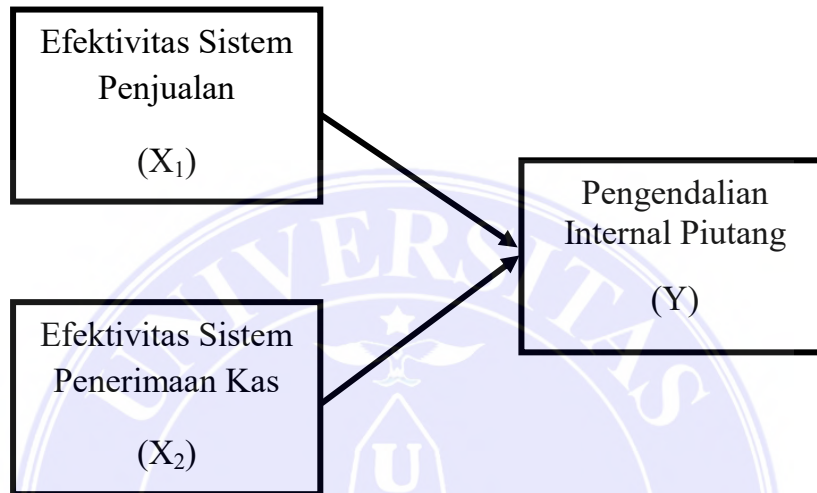
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Fransiscus Octavianus Voets, Jullie J. Sondakh, Anneke Wangkar (2016)	Analisis Sistem Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado	Sistem informasi penjualan pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado sama seperti penjualan ditoko maupun supermarket pada biasanya. Prosedur aktivitas penerimaan kas PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado telah berjalan efisien, meski masih mempunyai kelemahan dari segi prosedur penyetoran uang kas yang kurang efisien. Pengendalian intern yang di terapkan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado telah mencukupi karna industri telah mempraktikkan sistem data yang baik.
2.	Suci Rachmawati (2013)	Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Permata Finance Samarinda	1. Sistem akuntansi penjualan mempengaruhi signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang usaha 2. Pengendalian internal piutang PT Permata Finance Samarinda dinilai telah cukup efisien serta memadai
3.	Juliana Dwi Hikmawati dan Rizal	Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Lestari	1. Pada sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan belum mempunyai

	Effendi (2013)	Motorindo	<p>flowchart terkait dengan prosedur aktivitas penjualan. Pada CV Lestari Motorindo Palembang, masih ditemui perangkapan fungsi piutang yang merangkap fungsi penangihan.</p> <p>2. Pada sistem informasi akuntansi penerimaan kas, industri belum mempunyai prosedur penerimaan serta flowchart tertulis yang jelas, sehingga menimbulkan aktivitas penerimaan kas berjalan kurang efisien serta menimbulkan pengendalian internal jadi lemah sebab pedoman ataupun prosedur yang kurang jelas serta tidak terdapat uraian secara tertulis untuk aturan- aturan serta kebijakan-kebijakan perusahaan.</p>
4.	Dea Sarah Sati Hana'an (2019)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara III (persero) Medan.	Secara simultan sistem informasi akuntansi penjualan serta pengendalian internal bersama mempengaruhi signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan konsep yang menggambarkan antara teori dengan berbagai faktor yang teridentifikasi yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

Atas dasar kerangka pemikiran dan gambaran penelitian diatas, maka disusunlah hipotesis sebagai berikut :

- H1 : Efektivitas Sistem penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta.
- H2 : Efektivitas Penerimaan Kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1. Jenis dan Sumber Data

Jenis Penelitian ini berupa penelitian Kuantitatif, yaitu dengan penyebaran kuesioner kepada karyawan PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder untuk memperoleh hasil penelitian yang diharapkan. Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber utama tempat objek penelitian dilakukan. Data primer yang digunakan adalah menggunakan kuesioner. Data sekunder yang digunakan terdiri atas sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan dan data sekunder lainnya.

3.1.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta yang beralamatkan Jl. Pekapuran No. 105, Kelurahan Curug, Kecamatan Cimanggis. Depok, 16453

3.1.3. Waktu Penelitian

Adapun rincian kegiatan penelitian yang direncanakan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.1 Waktu Penelitian

Jenis kegiatan	2019			2020				2021			
	Okt	Nov	Des	Feb-Mei	Jun	Ags-Okt	Nov	Des	Jan - Apr	Mei	Ags
Pengajuan judul											
Pembuatan proposal											
Bimbingan proposal											
Seminar proposal											

Pengumpulan data											
Pengelolaan data dan analisis data											
Bimbingan skripsi											
Seminar hasil											
Sidang Meja Hijau											

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Menurut Sugiono(2008: 115) menyatakan bahwa : Populasi merupakan daerah generalisasi terdiri atas subyek/objek yang memiliki mutu serta ciri tertentu diresmikan oleh periset buat dipelajari serta setelah itu ditarik kesimpulan.Populasi yang digunakan berdasarkan objek penelitian seluruh karyawan dan pimpinan PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta.

3.2.2. Sampel

Menurut Sudaryono (2014:111) “Sampel adalah suatu himpunan yang diambil dari populasi”. Penentuan sampel dalam penelitian ini, peneliti menggunakan purposive sampling. Menurut Sugiyono (2016:85) “Purposive sampling merupakan metode pengambilan sample sumber informasi dengan pertimbangan tertentu.” Alasan memakai metode ini sebab tidak seluruh sample mempunyai kriteria yang cocok dengan fenomena yang diteliti. Oleh sebab itu, periset memilah metode purposive sampling yang menetapkan kriteria- kriteria tertentu yang harus dipenuhi.

Dalam riset ini yang jadi ilustrasi ialah yang penuh kriteria tertentu. Ada pula kriteria yang dijadikan selaku ilustrasi riset ialah :

1. Karyawan yang bertanggung jawab di bagian penjualan, penerimaan kas, serta bagian piutang
2. Pimpinan yang bertanggung jawab memberikan kebijakan pemesanan dengan panjar atau uang muka
3. Karyawan bagian penyediaan perlengkapan alat-alat proyek konstruksi.
4. Karyawan bagian pelaksana manajemen proyek konstruksi.
5. Karyawan bagian pelaksana teknisi.
6. Karyawan yang sudah bekerja minimal 5 tahun.

Dalam penelitian ini yang menjadi sample terpilih yang memiliki kriteria tertentu yang mendukung penelitian, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.2 Sampel di PT Dwi Ananda Mandiri Jakarta

No	Keterangan	Jumlah Populasi
1.	Kriteria 1 dan 6 : Karyawan Bagian Keuangan	12
2.	Kriteria 2 dan 6 : Direktur Utama	1
3.	Kriteria 2 dan 6 : Kepala Bagian Keuangan	1
4.	Kriteria 3 dan 6 : Bagian Administrasi	8
5.	Kriteria 4 dan 6: Bagian Projek Manager	5
6.	Kriteria 5 dan 6: Bagian Engineering	3
	Jumah	30

3.3 Definisi Operasional Variabel

Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Efektivitas Sistem Penjualan (X ₁)	Sistem Penjualan adalah suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Mc Leod (2001:5)	1. Otorisasi transaksi penjualan 2. Pengamanan aset 3. Pemisahan Tugas 4. Dokumen dan Catatan Krismiaji (2015:306)	Ordinal
Efektivitas Penerimaan Kas (X ₂)	Penerimaan kas adalah suatu transaksi yang menimbulkan bertambahnya saldo kas dan bank milik perusahaan yang diakibatkan adanya penjualan hasil produksi, penerimaan piutang naupun hasil transaksi lainnya yang menyebabkan bertambahnya kas. Soemarno S.R (2010:172)	1. Penerimaan kas dari pelanggan 2. Membuat Voucher penerimaan kas 3. Penyetoran kas ke bank 4. Pencatatan buku kas dan bank 5. Stock opname kas harian	Ordinal
Pengendalian Internal Piutang (Y)	Pengendalian internal piutang adalah suatu proses atau metode bisnis yang dijalankan oleh manajemen untuk menjaga aset yang dimiliki dalam hal ini adalah piutang yang timbul akibat dari kegiatan operasional utama perusahaan. Nopiawati (2018:107)	1. Lingkungan Pengendalian 2. Penentuan Risiko 3. Aktivitas Pengendalian 4. Informasi dan Komunikasi 5. Pemantauan COSO (2013:6-7)	Ordinal

3.4 Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Studi Kepustakaan

Studi pustaka dilakukan dengan cara membaca buku-buku atau jurnal- jurnal sebagai landasan analisis dan rumusan teori atau informasi yang berhubungan dengan penelitian.

2. Penelitian Lapangan

Studi lapangan dalam penelitian ini dikaitkan dengan jenis data primer. Untuk mendapatkan informasi serta hasil penelitian yang diinginkan, diperlukan beberapa langkah penelitian lapangan yaitu; Wawancara, Pengamatan Langsung dan Penyebaran Kuesioner. Dengan penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan dengan cara pengamatan langsung dan kuesioner

a. Kuesioner

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan tertulis kepada sejumlah responden untuk diambil hasilnya untuk keperluan data penelitian dari jawaban para responden tersebut.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan analisis statistik melalui pendekatan kuantitatif dengan uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesis yang akan dianalisis menggunakan program SPSS.

Penelitian ini menggunakan skala ordinal sebagai skala pengukur. Teknik skala ordinal yang digunakan memberikan nilai skor pada setiap jawaban. Setiap jawaban akan diberikan bobot nilai sebagai berikut :

Tabel 3.4 Kriteria skor pernyataan

No	Kriteria	Skor item Positif	Skor Item Negatif
1.	Sangat Baik (SB)	5	1
2.	Baik (B)	4	2
3.	Cukup Baik (CB)	3	3
4.	Tidak Baik (TB)	2	4
5.	Sangat Tidak Baik (STB)	1	5

3.5.1 Uji Kualitas Data

1. Uji Validitas

Validitas merupakan alat ukuran yang digunakan buat melihat valid ataupun tidaknya sesuatu informasi yang mau di uji. Pengujian validitas data dalam riset ini dilakukan secara statistik ialah menghitung korelasi antara tiap- tiap pernyataan dalam skor total. Berikut ini merupakan kriteria pengujian validitas:

- Jika r_{hitung} positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item pernyataan tersebut valid pada signifikan 0,05 (5%).
- Jika r_{hitung} negatif dan $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka item pernyataan tersebut tidak valid.
- r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali terhadap pernyataan yang sama. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan dengan nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan

Cronbach's Alpha (α), dimana suatu instrumen dapat dinyatakan handal (*reliable*) bila $\alpha > 0,60$.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Menurut Ghozali(2013: 160), uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat ataupun residual mempunyai distribusi yang wajar. Perihal ini berkaitan dengan Uji t serta Uji F yang mengasumsikan kalau nilai residual mengikuti distribusi normal, serta apabila asumsi ini dilanggar, hingga uji statistik buat jumlah sample kecil jadi tidak valid.

2. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas pertama kali dikemukakan oleh Ragner Frish yang mana menyatakan bahwa multikolinier merupakan terdapatnya lebih dari satu hubungan linier yang sempurna. Terjadi multikolinier apalagi kolinier sempurna (koefisien korelasi antarvariabel bebas = 1), sehingga koefisien regresi dari variabel independen tidak dapat ditentukan dan standar errornya tidak terbatas. Pengujian multikolinieritas dicoba dengan melihat nilai VIF serta nilai Tolerance. Bila nilai VIF tidak lebih besar dari 10 serta nilai Tolerance tidak kurang dari 0,1 maka hal ini menunjukkan tidak terbentuknya problem multikolinieritas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Metode ini digunakan untuk menguji ada tidaknya ketidaksamaan varians pada residual dari satu observasi ke observasi lainnya dalam model regresi. Salah satu cara untuk menentukan tidak adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat apakah terdapat pola tertentu di sekitar nilai X dan Y pada scatter plot.

Jika terdapat pola tertentu, hal tersebut menandakan adanya heteroskedastisitas.

3.5.3 Analisis Regresi Berganda

Regresi berganda adalah pengembangan dari regresi sederhana, yaitu alat yang digunakan untuk memprediksi permintaan masa depan berdasarkan informasi masa depan atau mengidentifikasi pengaruh satu atau lebih variabel independen dan variabel dependen.

Persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan :

Y = Pengendalian internal piutang

X₁ = Efektifitas sistem penjualan

X₂ = Efektivitas penerimaan kas

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

3.5.4 Uji Hipotesis

1. Uji t

Uji t digunakan untuk menguji apakah suatu variabel bebas berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujian secara parsial ini bertujuan untuk melihat seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Dalam penelitian ini menggunakan signifikan sebesar 5% atau 0,05. Dikatakan signifikan apabila nilai profibilitas lebih kecil dari 0,05. Uji ini dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} , sebagai berikut:

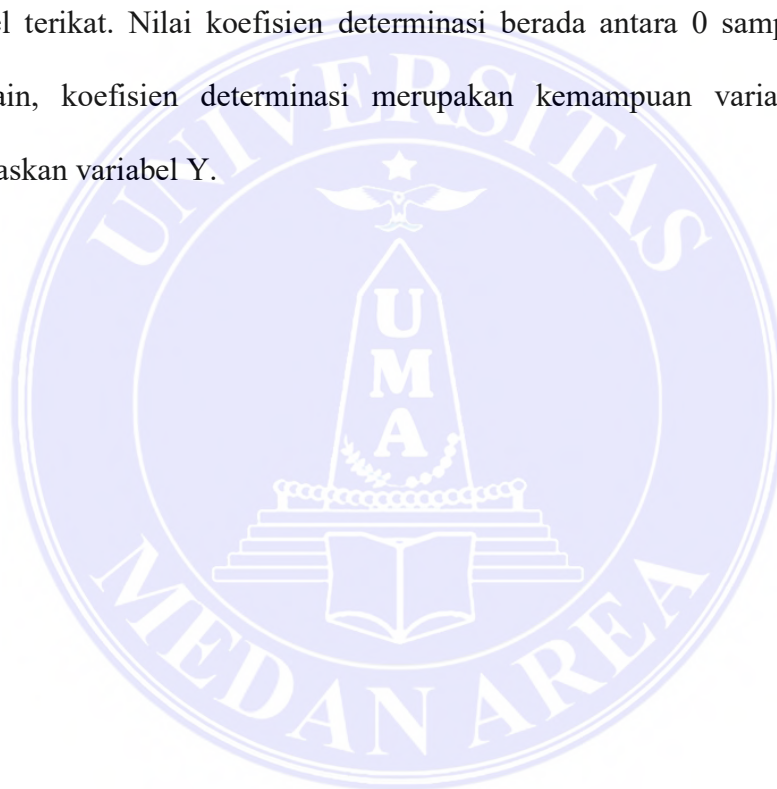
a. Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas berpengaruh terhadap variabel

terikat.

- b. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

2. Uji Koefisien Determinan(R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada dasarnya digunakan untuk mengukur besarnya kontribusi atau pengaruh variabel bebas terhadap variasi naik turunnya variabel terikat. Nilai koefisien determinasi berada antara 0 sampai 1. Dengan kata lain, koefisien determinasi merupakan kemampuan variabel X dalam menjelaskan variabel Y.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah dilakukan riset yang berjudul “Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Sistem Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta”, hingga bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Efektivitas sistem penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta. Hal ini bisa menunjukkan bahwa sistem penjualan yang efektif akan membuat pengendalian internal piutang yang baik, walaupun di bagian kegiatan pengendalian terhadap piutang masih belum optimal.
2. Sistem penerimaan kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta. Hal ini menunjukkan bahwa sistem penerimaan kas yang efektif akan membuat pengendalian internal piutang yang baik, walaupun pada saat membuat voucher penerimaan kas masih belum optimal.

5.2. Saran

1. Bagi PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta
 - a. Untuk sistem penjualan diharapkan untuk melakukan pemisahan tugas yang lebih baik karena masih kurang maksimal, belum sepenuhnya pemisahan tugas terlaksana pada perusahaan dan yang sudah terlaksana agar dipertahankan atau ditingkatkan.

- b. Dalam melancarkan kegiatan piutang diharapkan agar meningkatkan ketelitian dalam pembuatan voucher penerimaan kas karena saat pemberian voucher penerimaan kas masih kurang maksimal dan yang sudah terlaksana agar dipertahankan atau ditingkatkan.

2. Bagi Penelitian

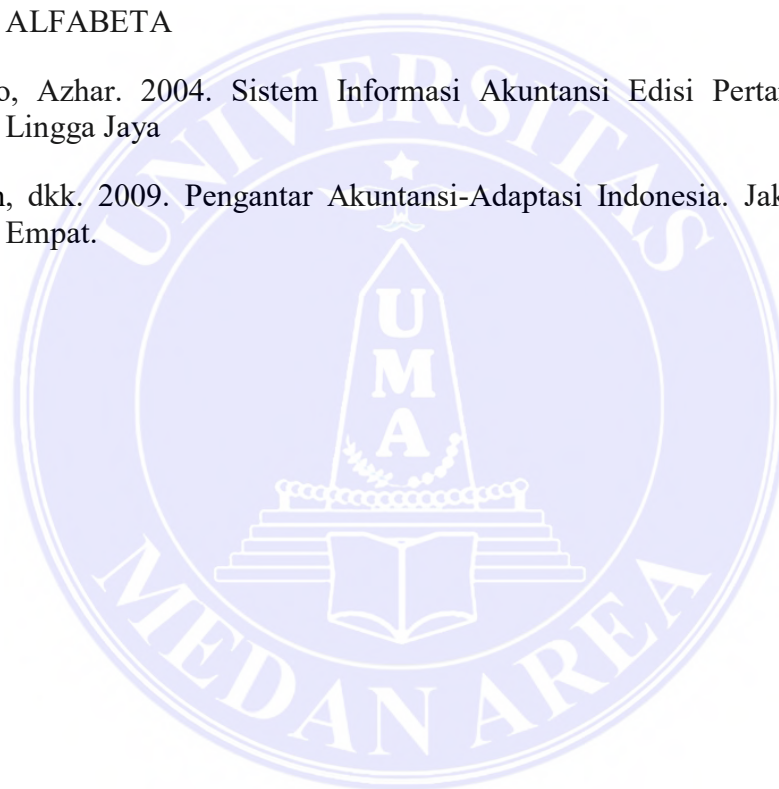
Mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam riset ini, hingga diharapkan pada riset berikutnya bisa memperluas lingkup riset dengan meningkatkan variabel lain ataupun faktor-faktor lain.



DAFTAR PUSTAKA

- Asep Awaludin. 2020. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi. Universitas Muhammadiyah Sukabumi.
- Baridwan, Zaki. 2010. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Dea Sarah Hana'an. 2019. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Syari Effendi. 2015. Pengaruh Sistem Akuntansi Piutang dan Penerimaan Kas sebagai Alat Pengendalian Intern pada PT Federa Internasional Finance (FIF). Fakultas Ekonomi. Universitas Riau Kepulauan.
- Fransiscus Octavianus, Jullie J. Sondakh, Annake Wankar. 2016. Analisis Sistem Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Hastoni. 2004. Pengaruh Sistem dan Prosedur Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Intern Piutang. Jurnal ilmiah ranggagading volume 4 no.2, oktober 2004 : 79 -85
- Juliana Dwi Hikmawati, Rizal Effendi. 2013. Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Lestari Motorindo.
- Jusup, Haryono. 2005. Dasar-dasar Akuntansi. Yogyakarta: Bagian Penerbit STIE YKPN.
- Kasmir. 2008. Analisis laporan Keuangan. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Keiso, dkk. Akuntansi *Intermediate* (Edisi kedua belas/jilid I). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Krismiaji. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keempat. Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mahmudi. 2010. Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Nainggolan, Karlonta. 2014. Pengantar Akuntansi. Cetakan Pertama. Medan: Penerbit Medan Area University Press.

- Nopiawati, Ravika Permata Hati. 2018. Analisa Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Badan Usaha Bandar Udara Hang Nadin Batam. <http://download.garuda.ristekdikti.go.id>. Jurnal Measurement, Vol. 12. No. 1 : 112-120.
- Raymond McLeod,Jr. 2001. Sistem Informasi Edisi 7. Prenhallindo. Jakarta.
- Suci Rachmawati. 2013. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Permata Finance Samarinda.
- Sudaryono. 2014. Budaya dan Perilaku Organisasi. Jakarta : Lentera Ilmu Cendekia
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung : ALFABETA
- Susanto, Azhar. 2004. Sistem Informasi Akuntansi Edisi Pertama. Bandung: Lingga Jaya
- Werren, dkk. 2009. Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.





Lampiran 1 Kuesioner Peneitian

KUESIONER PENELITIAN

Data Responden

(Berikan tanda check list (√) pada kotak yang tersedia)

Nama :

Umur : Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Masa Kerja : Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA Diploma
 Sarjana Pasca Sarjana

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum menjawab setiap pernyataan, mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik dan benar.
2. Pilihlah jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan memberikan tanda check list (√) pada kolom yang tersedia.

Keterangan : SB = Sangat Baik
 B = Baik
 CB = Cukup Baik
 TB = Tidak Baik
 STB = Sangat Tidak Baik

Peneliti

Nama : Sari Wulandari

NIM : 168330073

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Universitas : Universitas Medan Area

Judul Penelitian : Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Dwi Ananda Mandiri Jakarta

KUESIONER SISTEM PENJUALAN

No	Pernyataan	SB	B	CB	TB	STB
Otorisasi Transaksi						
1.	Setiap penerimaan order telah diotorisasi oleh manajer yang berwenang					
2.	Dokumen order diperiksa dan disetujui oleh kepala bagian keuangan					
Pengamanan Aset dan Catatan						
3.	Ada prosedur order yang diterapkan dalam aktivitas penjualan					
4.	Manajer menetapkan kebijakan atas persetujuan pemberian kredit					
Pemisahan Tugas						
5.	Bagian penjualan, penerimaan kas dan bagian piutang melakukan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan fungsi					
6.	Fungsi penerimaan kas terpisah dengan fungsi pembukuan					
7.	Fungsi penjualan terpisah dengan fungsi penagihan					
Dokumentasi dan Pencatatan						
8.	Penerimaan pesanan dari pelanggan diotorisasi oleh bagian penjualan dengan menggunakan nota pesanan					
9.	Penggunaan formulis atas setiap transaksi pemesanan terkontrol dengan pemberian nomor urut terlebih dahulu					
10.	Bukti setoran yang telah di cap oleh bank dicocokkan dengan catatan bank dan catatan di dalam perusahaan					

KUESIONER SISTEM PENERIMAAN KAS

No	Pernyataan	SB	B	CB	TB	STB
1.	Setiap transaksi penerimaan kas disertai dengan bukti atau dokumen penerimaan kas					
2.	Formulir yang berhubungan dengan pemeriksaan kas bernomor urut cetak					
3.	Jumlah uang pada dokumen penerimaan kas perusahaan diperjelas dengan huruf					
4.	Terdapat dokumen pendukung untuk setiap transaksi penerimaan kas					
5.	Laporan penerimaan kas dilaporkan kepada Manajer Keuangan					
6.	Total jumlah uang yang diserahkan oleh bagian keuangan kepada kas induk dihitung kembali sesuai dengan bukti penerimaan kas dan dokumen pendukungnya					
7.	Setiap penerimaan kas yang dicatat sesuai dengan jumlah kas yang benar-benar sudah diterima					

KUESIONER PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG

No	Pernyataan	SB	B	CB	TB	STB
Lingkungan Pengendalian						
1.	Adanya kebijakan perusahaan atas pemberian kredit					
2.	Adanya prosedur pelaksanaan penagihan piutang					
3.	Perusahaan telah menerapkan SOP untuk divisi keuangan yang menangani penagihan piutang usaha					

4.	Pegawai yang melakukan penagihan mengetahui dan memahami prosedur, kebijakan, tugas dan tanggung jawabnya					
Penentuan Resiko						
5.	Adanya evaluasi terhadap pemberian kredit					
6.	Adanya analisis umur piutang yang mendeteksi piutang yang segera jatuh tempo					
Aktivitas Pengendalian						
7.	Setiap bulan diadakan pencocokan saldo perkiraan pengendali dengan kartu piutang					
8.	Dilakukan pengamanan fisik yang cukup terhadap kartu piutang					
9.	Kartu piutang dipegang orang tertentu saja					
10.	Pencatatan di kartu piutang terpisah dari yang mengerjakan buku besar					
11.	Fungsi penagihan hanya dilakukan oleh satu bagian saja, sehingga tidak ada fungsi lain memiliki lebih dari satu wewenang yakni dalam melakukan penagihan dan survei?					
Informasi dan Komunikasi						
12.	Adanya komunikasi dari bagian pemberian kredit ke bagian penagihan mengenai pelanggan yang melakukan kredit					
13.	Bagian penagihan melakukan konfirmasi penagihan kepada pelanggan yang telah jatuh tempo					
14.	Laporan mengenai hasil penagihan disajikan secara					

	periodik					
15.	Manajemen selalu mengkomunikasikan segala informasi terbaru dan kebijakan lainnya seputar piutang usaha kepada karyawan yang terlibat langsung setiap saat					
Pengawasan dan Pemantauan						
16.	Adanya evaluasi terhadap pelaksanaan penagihan oleh pihak yang berwenang secara periodik					
17.	Adanya kelemahan yang ditemukan auditor atas pengendalian interen penagihan piutang					
18.	Adanya analisis umur piutang yang mendeteksi piutang yang segera jatuh tempo					

Lampiran 2 Data Sampel

Tabulasi Jawaban Responden

Sistem Penjualan (X_1)

Responden	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	49
2	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
6	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	37
7	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	48
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
9	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
14	5	4	4	4	4	5	3	4	4	5	42
15	4	5	4	5	4	3	4	3	4	5	41
16	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	44
17	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	44
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
19	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	43
20	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	43
21	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	44
22	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44
23	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	48
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
25	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40

Sistem Penerimaan Kas (X_2)

Responden	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	Total
1	5	5	5	4	4	5	5	33
2	4	4	5	4	4	3	4	28
3	5	4	5	4	5	4	4	31
4	4	3	4	4	3	4	3	25
5	4	4	4	4	4	4	4	28
6	4	4	5	4	4	4	4	29
7	5	5	5	5	5	5	5	35
8	5	5	5	5	5	5	5	35
9	4	4	4	4	4	4	4	28
10	4	4	4	4	4	4	4	28
11	4	3	4	4	4	4	3	26
12	3	2	4	4	4	4	4	25
13	4	4	4	4	4	4	4	28
14	4	5	5	4	5	5	4	32
15	4	5	4	5	4	4	4	30
16	4	4	4	5	5	4	4	30
17	4	4	4	5	5	4	4	30
18	4	4	4	4	4	4	4	28
19	5	5	4	4	4	5	5	32
20	4	5	4	5	4	4	5	31
21	5	5	5	5	5	4	4	33
22	5	5	4	4	4	5	5	32
23	5	5	5	5	5	5	5	35
24	5	5	5	5	5	5	5	35
25	4	4	4	4	4	4	4	28
26	4	4	4	4	4	4	4	28
27	4	3	4	4	4	4	3	26
28	5	4	5	5	5	5	5	34
29	4	4	4	4	4	4	4	28
30	4	4	4	4	4	4	4	28

Pengendalian Internal Piutang (Y)

Res	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	Total
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	87
2	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	73
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	75
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	68
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
6	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	70
7	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	88
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90
9	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	70
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	70
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	69
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
14	5	4	4	4	4	5	3	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	79
15	4	5	4	5	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	76
16	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	78
17	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	79
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
19	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	80
20	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	78
21	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	82
22	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	80
23	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	88
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90
25	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	70
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	70
28	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	80
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72

Lampiran 3 Output Data SPSS

1. Uji Validitas

Sistem Penjualan (X_1)

Correlations

	X1.P1	X1.P2	X1.P3	X1.P4	X1.P5	X1.P6	X1.P7	X1.P8	X1.P9	X1.P10	Total. X1
Pearson Correlation	1	.669**	.627**	.255	.388*	.760**	.484**	.579**	.472**	.636**	.799**
X1.P1 Sig. (2-tailed)		.000	.000	.174	.034	.000	.007	.001	.008	.000	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.669**	1	.524**	.524**	.330	.601**	.518**	.472**	.546**	.529**	.782**
X1.P2 Sig. (2-tailed)	.000		.003	.003	.075	.000	.003	.008	.002	.003	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.627**	.524**	1	.627**	.388*	.623**	.642**	.730**	.631**	.482**	.844**
X1.P3 Sig. (2-tailed)	.000	.003		.000	.034	.000	.000	.000	.000	.007	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.255	.524**	.627**	1	.388*	.211	.326	.428*	.472**	.328	.600**
X1.P4 Sig. (2-tailed)	.174	.003	.000		.034	.264	.078	.018	.008	.076	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.388*	.330	.388*	.388*	1	.416*	.598**	.371*	.511**	.291	.612**
X1.P5 Sig. (2-tailed)	.034	.075	.034	.034		.022	.000	.043	.004	.119	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.760**	.601**	.623**	.211	.416*	1	.551**	.743**	.485**	.393*	.796**
X1.P6 Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.264	.022		.002	.000	.007	.031	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.484**	.518**	.642**	.326	.598**	.551**	1	.683**	.575**	.252	.760**
X1.P7 Sig. (2-tailed)	.007	.003	.000	.078	.000	.002		.000	.001	.179	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.579**	.472**	.730**	.428*	.371*	.743**	.683**	1	.623**	.208	.796**
X1.P8 Sig. (2-tailed)	.001	.008	.000	.018	.043	.000	.000		.000	.270	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.472**	.546**	.631**	.472**	.511**	.485**	.575**	.623**	1	.464**	.781**
X1.P9 Sig. (2-tailed)	.008	.002	.000	.008	.004	.007	.001	.000		.010	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pearson Correlation	.636**	.529**	.482**	.328	.291	.393*	.252	.208	.464**	1	.621**
X1.P10 Sig. (2-tailed)	.000	.003	.007	.076	.119	.031	.179	.270	.010		.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total.X1 Pearson Correlation	.799**	.782**	.844**	.600**	.612**	.796**	.760**	.796**	.781**	.621**	1

Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Sistem Penerimaan Kas (X₂)

		Correlations							
		X2.P1	X2.P2	X2.P3	X2.P4	X2.P5	X2.P6	X2.P7	Total.X2
	Pearson Correlation	1	.694**	.618**	.403*	.518**	.693**	.655**	.850**
X2.P1	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.027	.003	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.694**	1	.444*	.472**	.440*	.557**	.728**	.833**
X2.P2	Sig. (2-tailed)	.000		.014	.008	.015	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.618**	.444*	1	.342	.618**	.414*	.438*	.699**
X2.P3	Sig. (2-tailed)	.000	.014		.064	.000	.023	.015	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.403*	.472**	.342	1	.672**	.322	.471**	.667**
X2.P4	Sig. (2-tailed)	.027	.008	.064		.000	.082	.009	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.518**	.440*	.618**	.672**	1	.446*	.444*	.744**
X2.P5	Sig. (2-tailed)	.003	.015	.000	.000		.014	.014	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.693**	.557**	.414*	.322	.446*	1	.694**	.764**
X2.P6	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.023	.082	.014		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.655**	.728**	.438*	.471**	.444*	.694**	1	.836**
X2.P7	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.015	.009	.014	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
Total.X2	Pearson Correlation	.850**	.833**	.699**	.667**	.744**	.764**	.836**	1
2	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

Pengendalian Internal Piutang (Y)

Correlations

	Y. P 1	Y. P2	Y. P3	Y. P4	Y. P5	Y. P6	Y. P7	Y. P8	Y. P9	Y. P1 0	Y. P1 1	Y. P1 2	Y. P1 3	Y. P1 4	Y. P1 5	Y. P1 6	Y. P1 7	Y. P1 8	To tal .Y
Pears on Corre lation	1	.6 69	.6 27	.2 55	.3 88	.7 60	.4 84	.5 79	.4 72	.6 36	.5 84	.5 90	.5 62	.2 79	.4 35	.7 90	.6 04	.5 62	.7 93
Y. Sig. P1 (2- tailed)		.0 00	.0 00	.1 74	.0 34	.0 00	.0 07	.0 01	.0 08	.0 00	.0 01	.0 01	.0 01	.1 36	.0 16	.0 00	.0 00	.0 01	.0 00
N	3 0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pears on Corre lation	.6 6	1	.5 24	.5 24	.3 30	.6 01	.5 18	.4 72	.5 46	.5 29	.4 91	.4 77	.3 58	.5 22	.3 74	.5 29	.4 92	.6 13	.7 35
Y. Sig. P2 (2- tailed)	.0 0		.0 03	.0 03	.0 75	.0 00	.0 03	.0 08	.0 02	.0 03	.0 06	.0 08	.0 52	.0 03	.0 41	.0 03	.0 06	.0 00	.0 00
N	3 0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pears on Corre lation	.6 2	.5 24	1	.6 27	.3 88	.6 23	.6 42	.7 30	.6 31	.4 82	.5 84	.4 84	.5 62	.6 13	.5 84	.4 82	.4 73	.5 62	.8 05
Y. Sig. P3 (2- tailed)	.0 0	.0 03		.0 00	.0 34	.0 00	.0 00	.0 00	.0 00	.0 07	.0 01	.0 07	.0 01	.0 00	.0 01	.0 07	.0 08	.0 01	.0 00
N	3 0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Pears on Corre lation	.2 5	.5 24	.6 27	1	.3 88	.2 11	.3 26	.4 28	.4 72	.3 28	.2 85	.3 79	.2 34	.6 13	.4 35	.1 74	.2 10	.5 62	.5 55
Y. Sig. P4	.0 5	.0 03	.0 03		.0 34	.0 00	.0 00	.0 00	.0 00	.0 07	.0 01	.0 07	.0 01	.0 00	.0 01	.0 07	.0 08	.0 01	.0 00
N	3 0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

	Sig.	.1	.0	.0	.0	.2	.0	.0	.0	.0	.1	.0	.2	.0	.0	.3	.2	.0	.0
	(2-tailed)	74	03	00	34	64	78	18	08	76	27	39	12	00	16	57	65	01	01
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.38*	.30*	.38*	.31*	.41**	.53**	.31*	.51**	.21*	.44**	.47**	.21*	.25**	.08	.46**	.54**	.42**	.51**
Y. P5	Sig.	.03	.04	.03	.02	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.02	.01	.06	.00	.00	.00	.00
	(2-tailed)	74	34	34	22	00	43	04	19	19	08	50	77	55	09	01	28	01	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.70*	.60**	.62**	.41*	.51**	.74**	.48**	.39**	.43**	.35**	.51**	.28**	.48**	.61**	.46**	.51**	.72**	
Y. P6	Sig.	.00	.00	.06	.22	.02	.00	.07	.31	.06	.53	.04	.23	.06	.00	.14	.04	.00	
	(2-tailed)	00	00	64	22	02	00	07	31	06	53	04	23	06	00	14	04	00	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	Pearson Correlation	.48*	.51**	.62**	.55**	.51**	.68**	.52**	.83**	.75**	.52**	.83**	.75**	.13**	.20**	.29**	.83**	.79**	.51**
Y. P7	Sig.	.00	.03	.00	.78	.00	.02	.00	.01	.79	.07	.41	.59	.03	.24	.37	.01	.57	.00
	(2-tailed)	07	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.57*	.47**	.73**	.43*	.74**	.68**	.16*	.23**	.48**	.25**	.56**	.87**	.52**	.47**	.57**	.26**	.20**	.90**
Y. P8	Sig.	.09*	.07**	.03**	.71*	.43**	.83**	.23**	.08**	.25**	.56**	.87**	.52**	.47**	.57**	.26**	.20**	.90**	
	(2-tailed)	9*	7**	3**	71*	43**	83**	23**	08**	25**	56**	87**	52**	47**	57**	26**	20**	90**	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	

	Sig.	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.2	.0	.1	.1	.0	.0	.0	.0	.0	.0
	(2-tailed)	0	08	00	18	43	00	00	00	70	19	72	24	12	02	11	19	21	00
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson	.47	.546	.631	.472	.511	.485	.575	.623	1.464	.652	.575	.451	.666	.524	.464	.718	.591	.801
	Correlation	.2*	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	*	**	**	**	**	**	**
Y. P9	Sig.	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
	(2-tailed)	0	02	00	08	04	07	01	00	10	00	01	12	00	03	10	00	01	00
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson	.63	.529	.482	.328	.291	.393	.252	.208	1.464	.569	.731	.414	.460	.569	.619	.586	.684	.719
	Correlation	.6*	**	**	*	*	*	*	**	**	**	**	*	*	**	**	**	**	**
Y. P10	Sig.	.0	.0	.0	.0	.1	.0	.1	.2	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
	(2-tailed)	0	03	07	76	19	31	79	70	10	01	00	23	10	01	00	01	00	00
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson	.58	.491	.584	.285	.425	.486	.483	.425	.652	.569	1.94	.618	.603	.518	.693	.655	.618	.791
	Correlation	.4*	**	**	*	**	**	*	**	**	**	**	**	*	**	**	**	**	**
Y. P11	Sig.	.0	.0	.0	.1	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
	(2-tailed)	0	06	01	27	19	06	07	19	00	01	00	00	27	03	00	00	00	00
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y. P12	Pearson	.59	.477	.484	.379	.478	.357	.375	.256	.575	.731	.694	1.44	.472	.440	.557	.728	.629	.760
	Correlation	.0*	**	**	*	**	*	*	**	**	**	**	*	**	*	**	**	**	**

Y. P1 3	Sig. (2-tailed)	.001	.008	.007	.039	.008	.053	.041	.172	.001	.000	.000	.014	.008	.015	.001	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.562	.358	.562	.234	.217	.515	.213	.287	.451	.414	.618	.444	1.42	.318	.614	.438	.469	.535
Y. P1 4	Sig. (2-tailed)	.001	.003	.000	.000	.177	.123	.003	.012	.000	.010	.027	.008	.064	.000	.082	.009	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.437	.322	.513	.413	.053	.488	.220	.552	.566	.560	.503	.472	.442	1.72	.422	.471	.636	.686
Y. P1 5	Sig. (2-tailed)	.001	.041	.001	.016	.055	.006	.024	.002	.003	.001	.003	.015	.000	.000	.014	.014	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.709	.529	.482	.174	.466	.321	.383	.457	.464	.619	.693	.557	.464	.322	.446	1.94	.684	.758
Y. P1 6	Sig. (2-tailed)	.001	.008	.007	.039	.008	.053	.041	.172	.001	.000	.000	.014	.008	.015	.001	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.562	.358	.562	.234	.217	.515	.213	.287	.451	.414	.618	.444	1.42	.318	.614	.438	.469	.535

Y. P1 7	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.007	.035	.009	.000	.037	.011	.010	.000	.000	.001	.023	.082	.014	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.640	.473	.410	.296	.546	.479	.526	.418	.786	.555	.628	.738	.471	.444	.694	.153	.589	.789
Y. P1 8	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.008	.065	.001	.014	.001	.019	.000	.001	.000	.000	.015	.009	.014	.000	.002	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.562	.613	.562	.562	.402	.515	.351	.420	.591	.684	.618	.629	.569	.636	.618	.684	.553	.812
Total Y	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Pearson Correlation	.709	.735	.805	.555	.575	.728	.666	.690	.801	.719	.791	.760	.635	.686	.696	.558	.789	.812

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

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

2. Uji Realibilitas

Sistem Penjualan (X_1)

Cronbach's Alpha	N of Items
.907	10

Sistem Penerimaan Kas (X_2)

Cronbach's Alpha	N of Items
.884	7

Pengendalian Internal Piutang (Y)

Cronbach's Alpha	N of Items
.944	18

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

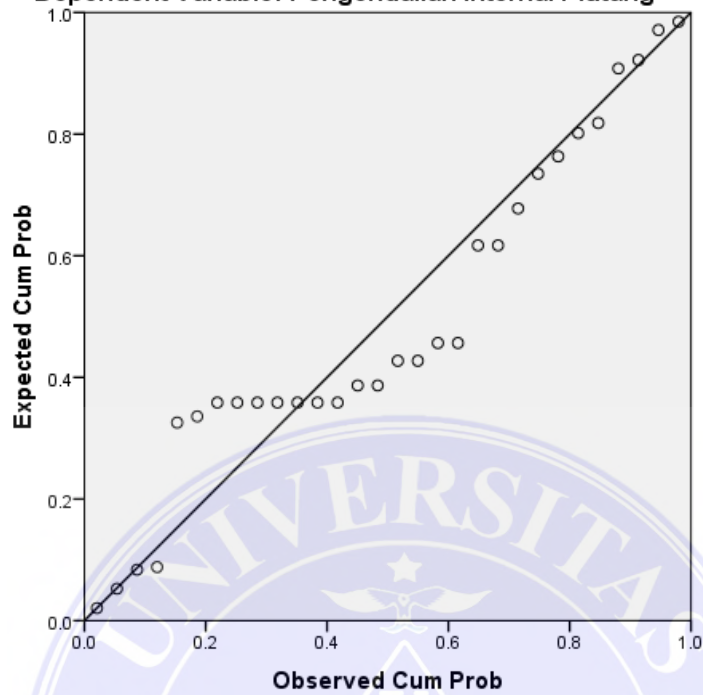
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.29427386
	Absolute	.186
Most Extreme Differences	Positive	.178
	Negative	-.186
Kolmogorov-Smirnov Z		1.021
Asymp. Sig. (2-tailed)		.248

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

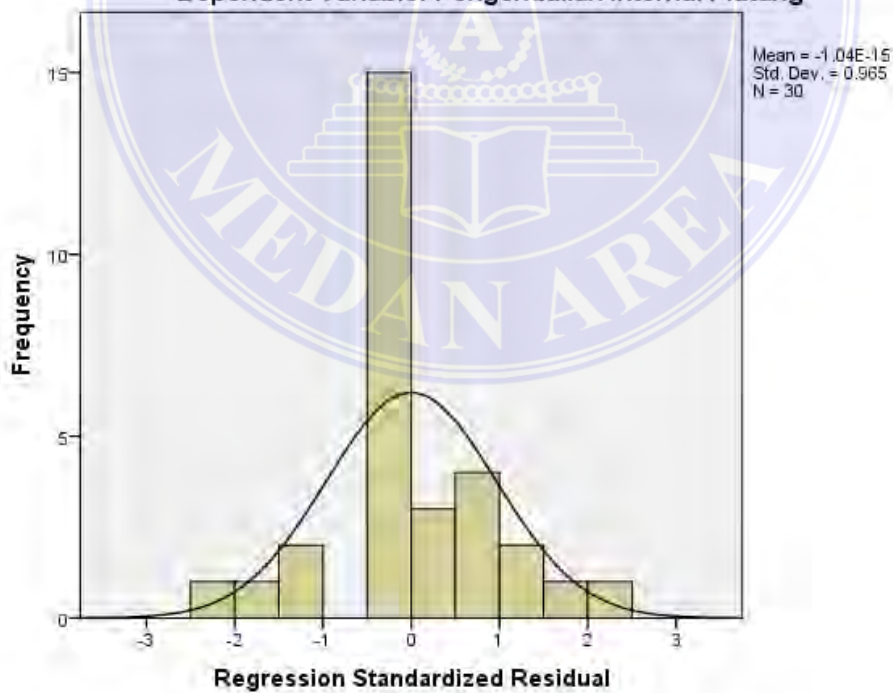
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang



Histogram

Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang



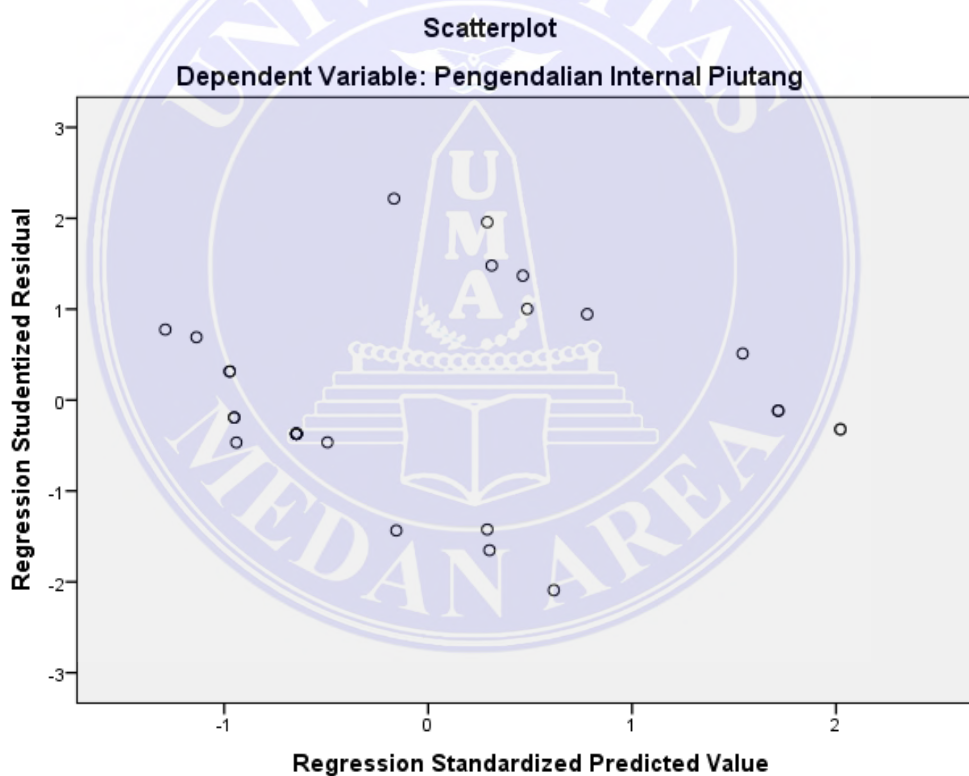
2. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	.201	.663		.304	.764		
1 Sistem Penjualan	1.027	.027	.551	38.366	.000	.342	2.925
Sistem Penerimaan Kas	1.101	.032	.499	34.735	.000	.342	2.925

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang

3. Uji Heterokedasitas



Uji Regresi Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.201	.663		.304	.764

Sistem Penjualan	1.027	.027	.551	38.366	.000
Sistem Penerimaan Kas	1.101	.032	.499	34.735	.000

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang

Uji Hipotesis

1. Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.201	.663		.304	.764
1 Sistem Penjualan	1.027	.027	.551	38.366	.000
Sistem Penerimaan Kas	1.101	.032	.499	34.735	.000

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang

2. Uji Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.999 ^a	.998	.998	.305

a. Predictors: (Constant), Sistem Penerimaan Kas, Sistem Penjualan

Lampiran 4 Surat Izin Riset



UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I Jl. Kolam No. 1 Medan 1 state Telp (061) 7090878, 7360168, 7360348, 7360781, Fax (061) 7366998
 Kampus II Jl. Sei Serayu No. 70A/II, Setro Diah No. 790 Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax (061) 8226331 Email
 info@medanarea.ac.id Website:uma.ac.id/ekonomi@uma.ac.id email fakultas_ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 1307/FEB 1/01 10/VIII/2020
 Lamp :
 Penhal : **Izin Research / Survey** 24 Agustus 2020

Kepada,
 Yth. Pimpinan
 PT Dwi Ananda Mandiri

Di Tempat

Dengan hormat,
 Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara kepada mahasiswa kami

Nama : Sari Wulandari
 N P M : 168330073
 Program Studi : Akuntansi
 Judul : Pengaruh Efektivitas Sistem Penjualan Dan Sistem Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Dwi Ananda Mandiri

Untuk diberi izin Research / survey di Instansi / Perusahaan yang Saudara pimpin. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah suatu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu

Dapat kami tambahkan bahwa Research / survey ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

 Dr. Ihsan Effendi, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Pertiinggal

Scanned by TapScanner

Lampiran 5 Surat Balasan Izin Riset

