

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Studi pada salah satu perusahaan distributor kesehatan di Jawa Barat)

Nenden Adiya Yassin¹, Boy Suzanto², Haris Nurdiansyah³, Jimmy Rusjiana⁴
STIE Pasundan, Bandung^{1,2,3,4}

E-mail: nendenadiya@gmail.com¹, boy@stiepas.ac.id², haris@stiepas.ac.id³, jimmy@stiepas.ac.id⁴

ABSTRACT

The utilization of information technology in expediting the information process is beneficial for companies in the efficiency of their production processes. For this reason, companies need to improve efficiency concerning financial information so that the use of information technology can carry out effectively. This study departs from the problems that occur in the object of research, which indicate a gap in credit sales internal control. This study aims to determine the effect of credit sales information systems on credit sales internal control. The research method used is verification with a simple regression analysis technique. The results showed a significant effect of credit sales information systems on credit sales internal control. The study results recommend that interested parties, in this case, the company pay more attention to the internal control of credit sales to reduce the possibility of errors that occur in the field.

Keywords: credit sales information system, credit sales internal control.

ABSTRAK

Pemanfaatan teknologi informasi dalam memperlancar proses informasi sangat membantu perusahaan dalam efisiensi proses produksinya. Untuk itu perusahaan perlu untuk meningkatkan efisiensi sehubungan dengan informasi keuangan agar pemanfaatan teknologi informasi dapat dilakukan secara efektif. Penelitian ini berangkat dari permasalahan yang terjadi pada objek penelitian yang mengindikasikan terdapat kesenjangan pengendalian internal penjualan kredit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh system informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian verifikatif dengan teknik analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh signifikan system informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Hasil penelitian merekomendasikan agar pihak yang berkepentingan dalam hal ini

perusahaan agar lebih memperhatikan pengendalian internal penjualan kredit untuk mengurangi kemungkinan kesalahan yang terjadi di lapangan.

Kata Kunci: system informasi akuntansi penjualan kredit, pengendalian internal penjualan kredit.

PENDAHULUAN

Menurut PSAK no. 23 semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan. Dengan penjualan, tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat tercapai.

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Dalam mewujudkan pengelolaan aktivitas - aktivitas perusahaan secara optimal, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian internal yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian internal tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan, paling tidak

dapat meminimalisasi pemborosan, penyelewengan dan memberikan rekomendasi perbaikan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap variabel terikat yaitu pengendalian internal penjualan kredit. Kerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas.

Sebuah sistem informasi yang tidak memasukan unsur pengendalian internal besar kemungkinan sistem informasi tersebut tidak ada gunanya. Salah satu tujuan pengendalian internal adalah menghasilkan informasi keuangan yang handal dan dapat dipercaya (Hall, 2015).

Berdasarkan batasan masalah maka penulis merumuskan masalah seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal.

METODE

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi korelasional yaitu penelitian untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara dua atau beberapa variable. Besar atau tingginya hubungan tersebut dinyatakan dalam bentuk koefisien korelasi.

Di dalam penelitian ini menerangkan sejauh mana dua atau lebih variable berkorelasi sedangkan dalam penelitian generalisasi hipotesis koefisien korelasi menunjukkan tingkat signifikansi terbukti tidaknya hipotesis. Penelitian ini dimulai dengan teori sebagai titik tolak pemikirannya. Metode penelitian ini membahas dan menganalisis masalah berdasarkan kondisi yang sebenarnya terjadi pada perusahaan yang diteliti.

Data yang ada dikumpulkan, ditabulasi dan diolah atau diproses lebih lanjut berdasarkan teori yang berkaitan dengan penelitian dan fenomena masalah serta teori yang telah dipelajari. Untuk keperluan pengujian diperlukan serangkaian langkah yang akan dimulai dari operasional variabel, teknik pengumpulan data, penentuan sampel, pengujian data, analisis data dan rancangan pengujian hipotesis.

Variable yang terkait dalam penelitian ini terdiri atas satu variable independen dan satu variable dependen.

Variabel Independen atau variable bebas adalah suatu variable yang bebas dimana keberadaannya tidak dipengaruhi oleh variable

yang lain. bahkan variable ini merupakan suatu variable yang dapat mempengaruhi variable lain. variable independen dalam penelitian ini adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit mengacu pada Susanto (2017)

Variabel Dependen atau variable terkait adalah variable yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variable dependen dalam penelitian ini adalah Pengendalian Internal Penjualan Kredit mengacu pada Cheruiyot (2014) dan Badara (2013).

Penelitian ini dilakukan pada salah satu perusahaan distributor alat kesehatan di Jawa Barat. Untuk mengukur variable penelitian peneneliti menggunakan responden yang merupakan karyawan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal di perusahaan sebanyak 33 orang karyawan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis Analisis regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen dapat diprediksikan melalui variabel independen secara individual. Dampak dari penggunaan analisis regresi dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik dan menurunnya variabel dependen dapat dilakukan melalui menaikkan dan menurunkan keadaan variabel independen.

HASIL dan PEMBAHASAN

Analisis korelasi pearson digunakan untuk menunjukkan seberapa besar keeratan hubungan variabel independent (X) dan variabel (Y). Untuk mengetahui seberapa besar keeratan hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit, penulis menggunakan perhitungan korelasi Product Moment dan hasil dari perhitungannya menunjukkan bahwa koefisien korelasi antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit diperoleh hubungan yang positif yaitu sebesar 0.744 (berada pada interval 0.60 – 0.799). Hal ini dijelaskan dalam tabel 4.42 bahwa adanya hubungan yang kuat antara variable Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X) terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Y).

Analisis Regresi Linear Sederhana digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara variable X (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit) terhadap variable Y (Pengendalian Internal Penjualan Kredit).

Dari hasil perhitungan diatas dapat dilihat bahwa parameter koefisien regresinya 12.372 untuk variable Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit, sehingga setiap terjadiya peningkatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit akan mengalami peningkatan sebesar 0.755.

Adapun hasil regresi linier sederhana adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Regresi Sederhana

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
(Constant)	12.372	6.294		1.975	.067					
1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit	.755	.122	.744	6.197	.000	.744	.744	.744	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Dari table 1 dapat diketahui persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 12.372 + 0.755X$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai *R Square* (Koefisien Determinasi) sebesar 0.554 angka ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit mempengaruhi Pengendalian Internal Penjualan Kredit sebesar 0.554, atau jika di persentase kan sebesar 54.4% dan sisanya 45.6% dipengaruhi oleh faktor – faktor selain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang tidak di teliti penulis seperti kinerja karyawan, kebijakan perusahaan, dokumen transaksi, audit internal dan eksternal, dan lain sebagainya.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit merupakan pola yang saling menunjang, dapat dikatakan kedua alat tersebut harus bersama - sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai dapat menunjang terciptanya pengendalian internal penjualan kredit yaitu meningkatkan penjualan barang, mengatur tagihan penjualan kredit yang bermasalah, menyediakan informasi penjualan kredit yang akurat, dan dapat diandalkan serta

mendorong ketaatan dan kebijakan yang telah digariskan oleh pimpinan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit. Hal ini terbukti dari hasil perhitungan hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit hubungan positif sebesar 0.744 yang termasuk dalam kategori kuat.

Untuk mengetahui pengaruh antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit digunakan analisis regresi linear sederhana dan didapatkan hasil sebesar 12.372 pada parameter koefisien regresi variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).

Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit, sehingga setiap terjadinya peningkatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit maka Pengendalian Internal Penjualan Kredit akan mengalami peningkatan 0.755.

Sedangkan dari hasil perhitungan koefisien determinasi, dapat diketahui besarnya nilai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit adalah 54.4% sedangkan sisanya sebesar 45.6% merupakan faktor lain yang mempengaruhi Pengendalian Internal Penjualan

Kredit, namun tidak diteliti penulis seperti kinerja karyawan, kebijakan perusahaan, dokumen transaksi, audit internal dan eksternal, dan lain sebagainya.

Hasil penelitian mengindikasikan sebaiknya perusahaan melakukan penelitian yang dapat meningkatkan Pengendalian Internal Penjualan Kredit yang tidak diteliti oleh penulis, selain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. Dan juga pihak manajemen sebagai pengendali internal agar lebih terbuka dan menerima masukan dari para pegawai, membangun hubungan komunikasi yang bagus antar sesama pegawai, maupun manajemen dan pegawai, dengan begitu pihak perusahaan dapat mengetahui kekurangan yang ada dan dapat memperbaiki kekurangan yang ada di perusahaan.

Mahadeen, Al-Dmour, Obeidat & Tarhini (2016) menyatakan bahwa efektivitas proses pengendalian internal merupakan salah satu penentu dari efektifitas organisasi. Penelitian yang dilakukan oleh Akwaa-Sekyi & Moreno Gené (2016) menunjukkan bahwa pengendalian internal dapat menurunkan resiko kredit. Lebih lanjut Graham (2015) menyatakan bahwa pengendalian pengendalian internal merupakan salah satu aspek penting dari COSO.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat menarik kesimpulan bahwa perusahaan telah

menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dengan cukup baik. Penerapan Pengendalian Internal Penjualan Kredit telah dilaksanakan dengan cukup baik. Hal ini terkait dengan nilai rata-rata skor tanggapan responden yang telah dilakukan pengolahan nilai tersebut menunjukkan hasil "Cukup Baik".

Hasil persamaan regresi menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit. Berdasarkan hasil pengolahan data, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X) berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Y) sebesar 54.4% sedangkan sisanya sebesar 45.6% dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak diteliti oleh penulis.

Setelah dilakukan penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada, penulis mencoba mengemukakan saran guna meningkatkan pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit dimasa yang akan datang dengan cara meningkatkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, penulis menyarankan untuk mengoptimalkan kelengkapan dan fungsi software pada masing-masing bagian, serta sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan tenaga kerja melalui program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan bagi tenaga kerja yang

terlibat dalam aktivitas agar dalam melakukan proses pengolahan data dengan menggunakan sistem akan lebih optimal, selain itu agar fungsi-fungsi yang terkait dalam aktivitas lebih memperhatikan prosedur penjualan kredit sehingga dapat meminimalisir terjadinya kesalahan, kecurangan, dan keterlambatan penagihan piutang penjualan kredit.

Untuk meningkatkan Pengendalian Internal Penjualan Kredit penulis menyarankan agar diadakannya pemantauan secara periode terhadap kualitas pengendalian internal penjualan kredit, manajemen penjualan kredit yang terbuka terhadap kritik atau saran dari setiap pegawai, dan pemahaman pada petugas mengenai penjualan kredit.

REFERENSI

- Akwaa-Sekyi, E. K., & Moreno Gené, J. (2016). Effect of internal controls on credit risk among listed Spanish banks. *Intangible Capital*, 12(1), 357-389.
- Badara, M. (2013). Impact of the effective internal control system on the internal audit effectiveness at local government level. *Journal of Social and Development Sciences*, 4(1), 16-23.
- Cheruiyot, S. K. (2014). Effectiveness of Internal Control Systems In Safeguarding Inventory. *Master of Business Administration Kabarak University*.

- Hall, J. A. (2015). *Accounting information systems*. Cengage Learning.
- Graham, L. (2015). *Internal control audit and compliance: documentation and testing under the new COSO framework*. John Wiley & Sons.
- Mahadeen, B., Al-Dmour, R. H., Obeidat, B. Y., & Tarhini, A. (2016). Examining the effect of the Organization's Internal Control System on Organizational Effectiveness: A Jordanian empirical study. *International Journal of Business Administration*, 7(6), 22-41.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya, Bandung.