

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN  
PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PERUM PERUMNAS  
REGIONAL 1 MEDAN**

**SKRIPSI**

**OLEH :  
RAMA DANI  
NPM : 168330174**



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

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/5/22

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

Access From (repository.uma.ac.id)9/5/22

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN  
PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PERUM PERUMNAS  
REGIONAL 1 MEDAN**

**SKRIPSI**

**OLEH :  
RAMA DANI  
NPM : 168330174**



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

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/5/22

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

Access From (repository.uma.ac.id)9/5/22

**PENGARUH SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN  
PENAGIHAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PERUM PERUMNAS  
REGIONAL 1 MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Medan Area

**OLEH :  
RAMA DANI  
NPM : 168330174**

**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 9/5/22

Access From (repository.uma.ac.id)9/5/22

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan  
Nama : RAMA DANI  
NPM : 16.833.0174  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing

**(Dra. Hj. Retnawati Siregar, M.Si)**

Pembimbing

Mengetahui :



**(Droldhan Effendi, M.Si)**

Dekan

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

Ka. Prodi Akuntansi

8/62021

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 17/Desember/2020



### Halaman Pernyataan

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun berjudul “**Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan**”, 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 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, 17 Desember 2020  
Yang Membuat Pernyataan



**Rama Dani**  
NPM : 16.833.0174

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

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RAMA DANI  
NPM : 168330174  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Karya : Tugas Akhir / Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih, media/format kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada Tanggal : 17 Desember 2020

Yang menyatakan



**Rama Dani**  
**NPM : 16.833.0174**

## RIWAYAT HIDUP

Peneliti dilahirkan di Medan, Provinsi Sumatera Utara, pada tanggal 17 Februari 1996 dari Ayah Nurdin dan Ibu Ernawati. Peneliti merupakan anak kedua dari empat bersaudara. Peneliti merupakan suami dari Murnita Ardilla. Pada tahun 2014 peneliti lulus dari SMA Brigjend Katamso 1 Medan. Dan pada tahun 2016, peneliti terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi pada Universitas Medan Area.



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang secara parsial berpengaruh terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh manajer asisten manajer, dan karyawan pada Perum Perumnas Regional 1 Medan sebanyak 150 orang. Pengambilan sampel dengan berdasarkan pendekatan *purposive sampling*, sampel pada penelitian ini yaitu seluruh manajer, asisten manajer, karyawan bagian pemasaran dan penjualan, serta karyawan bagian keuangan sebanyak 30 orang. Teknik analisis data yang digunakan yaitu statistik deskriptif. Pengujian dilakukan dengan uji kualitas data yaitu uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas, uji analisis linier berganda, dan uji hipotesis yaitu uji parsial (uji t) dan uji koefisien determinasi ( $r^2$ ) dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 24. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih dan sistem akuntansi penagihan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

**Kata kunci : Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Sistem Akuntansi Penagihan Piutang, Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih**

## ABSTRACT

*This study aims to determine whether the credit sales accounting system and accounts receivable collection accounting system partially affect the internal control of uncollectible accounts at Perum Perumnas Regional 1 Medan. This type of research uses quantitative methods. The population in this study were all manager assistant managers and employees at Perum Perumnas Regional 1 Medan as many as 150 people. Sampling based on a purposive sampling approach, the sample in this study is all managers, assistant managers, employees of marketing and sales, and employees of the finance department as many as 30 people. The data analysis technique used is descriptive statistics. Tests were carried out by testing data quality, namely validity and reliability tests, classical assumption tests, namely normality tests, multicollinearity tests, and heteroscedasticity tests, multiple linear analysis tests, and hypothesis testing, namely partial test (t test) and determination coefficient test (r<sup>2</sup>). using the SPSS application version 24. The results of this study indicate that the credit sales accounting system has a positive and significant effect on the internal control of bad debts and the collection accounting system has a positive and significant effect on the internal control for uncollectible accounts at Perum Perumnas Regional 1 Medan.*

**Keywords: Credit Sales Accounting System, Accounts Receivable Billing Accounting System, Internal Control for Uncollectible Accounts.**



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang atas karuniaNya, sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan”** ini dengan baik yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Medan Area.

Skripsi ini banyak mendapat bimbingan dan dukungan serta bantuan dari berbagai pihak, yang pada kesempatan ini peneliti dengan segala kerendahan hati tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Teristimewa kepada kedua orangtua yang saya cintai, Ayahanda Nurdin dan Ibunda Ernawati yang telah memberikan cinta dan kasih sayangnya serta memberikan dukungan serta doa sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.sc, Selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. Ihsan Effendi, SE, M.Si, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Sari Nuzullina Rahmadhani, SE, Ak, M.Acc, Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
5. Ibu Hj. Retnawati Siregar, M.Si, Selaku Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing peneliti dan selalu memberikan dukungan terhadap peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.



6. Ibu May Hana Balqis Rangkuti, SE, M.Acc, Selaku Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing peneliti dan selalu memberikan dukungan terhadap peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Aditya Amanda Pane, SE, M.Si, Selaku Sekretaris yang telah memberikan arahan dan bimbingannya dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh keluarga saya, kakak dan adik-adik saya, Wina Aulia, Putri Andayani, dan M. Raditya yang telah memberi semangat dan dukungan kepada saya.
9. Kepada teman seperjuangan S.Ak stambuk 2016 khususnya kelas sore/malam di Universitas Medan Area.
10. Kepada teristimewa, Istri tercinta saya Murnita Ardilla yang setia membantu dan mendukung saya dalam penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat baik untuk kalangan pendidikan maupun masyarakat. Akhir kata peneliti mengucapkan terimakasih.

Medan, 17 Desember 2020

Peneliti



RAMA DANI

NPM : 16.833.0174

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	iv
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	7
2.1 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	7
2.1.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit .....	7

2.1.2. Fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	9
2.1.3. Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	9
2.1.4. Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	11
2.1.5. Indikator Sistem Akuntansi Penjualan Kredit .....	12
2.2 Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	12
2.2.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penagihan Piutang .....	12
2.2.2. Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	13
2.2.3. Prosedur Sistem Akuntansi Penagihan Piutang .....	14
2.2.4. Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	14
2.2.5. Indikator Sistem Akuntansi Penagihan Piutang.....	15
2.3 Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	15
2.3.1. Pengertian Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	15
2.3.2. Tujuan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih .....	16
2.3.3. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih....	17
2.3.4. Keterbatasan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	17
2.3.5. Teknik Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih .....	18
2.3.6 Indikator Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	18
2.4 Penelitian Terdahulu .....	19
2.5 Kerangka Konseptual .....	22
2.6 Hipotesis Penelitian.....	25
<b>BAB III : METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>

3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian.....	27
3.1.1 Jenis Penelitian.....	27
3.1.2 Lokasi Penelitian.....	27
3.1.3 Waktu Penelitian.....	28
3.2 Populasi dan Sampel.....	28
3.2.1 Populasi.....	28
3.2.2 Sampel.....	29
3.3 Definisi Operasional.....	29
3.4 Jenis Data dan Sumber Data.....	31
3.4.1 Jenis Data.....	31
3.4.2 Sumber Data.....	32
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.6 Teknik Analisis Data.....	33
3.6.1 Uji Kualitas Data.....	33
1. Uji Validitas.....	33
2. Uji Reliabilitas.....	34
3.6.2 Analisis Regresi Linnier Berganda.....	35
3.6.3 Uji Asumsi Klasik.....	36
1. Uji Normalitas.....	36
2. Uji Multikolinieritas.....	37
3. Uji Heteroskedastisitas.....	37
3.6.4 Uji Hipotesis.....	38
1. Uji Parsial (Uji t).....	38

2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	39
<b>BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	40
4.1.1 Profil Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	40
4.1.2 Visi, Misi, Budaya Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	41
4.1.3 Budaya dan Tata Nilai Karyawan Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	41
4.1.4 Makna Logo Perum Regional 1 Medan.....	43
4.1.5 Struktur Pimpinan Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	44
4.2 Penyajian Data .....	45
4.2.1 Penyajian Data Responden .....	45
4.2.2 Penyajian Data Angket Responden .....	46
4.3 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas .....	50
4.3.1 Pengujian Uji Validitas.....	50
4.3.2 Pengujian Reliabilitas .....	51
4.4 Hasil Pengujian Asumsi Klasik.....	52
4.4.1 Pengujian Normalitas .....	53
4.4.2 Pengujian Multikolinieritas .....	55
4.4.3 Pengujian Heteroskedastisitas .....	56
4.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	57
4.6 Hasil Pengujian Hipotesis .....	58
4.6.1 Pengujian Parsial (Uji T).....	58
4.6.2 Pengujian Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	60

4.7 Pembahasan.....	61
4.7.1 Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	61
4.7.2 Pengaruh Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih.....	62
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	66
5.1 Kesimpulan .....	66
5.2 Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	69
<b>LAMPIRAN</b> .....	73





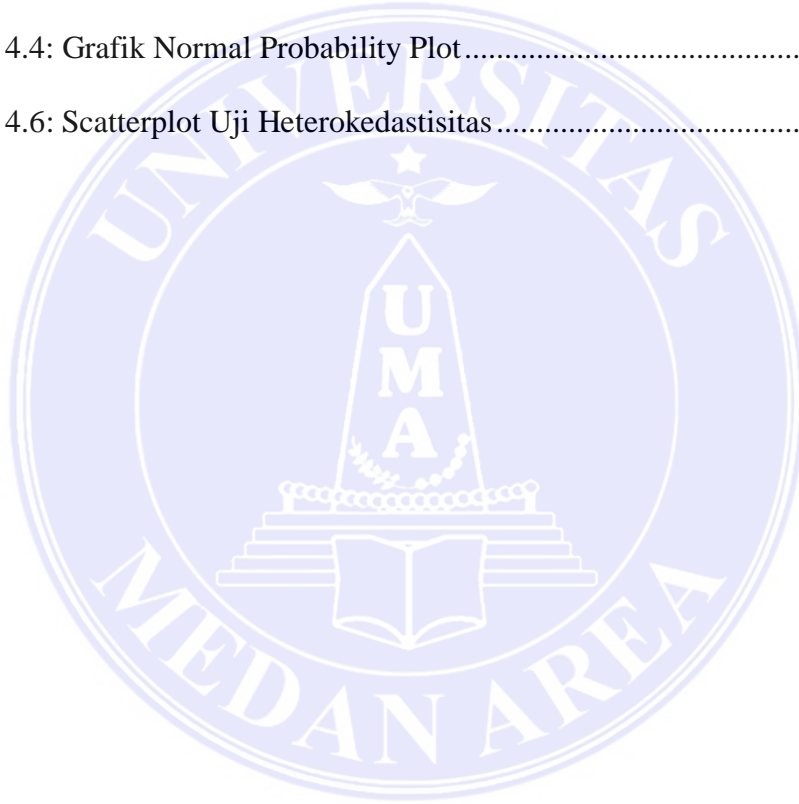
## DAFTAR TABEL

### Halaman

Tabel 1.1 : Data Piutang Usaha Perum Perumnas Regional 1 Medan Tahun 2014 - 2017 .....	3
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu .....	19
Tabel 3.1 : Waktu Penelitian .....	28
Tabel 3.2 : Definisi Operasional.....	30
Tabel 4.1 : Jenis Kelamin Responden .....	45
Tabel 4.2 : Pendidikan Terakhir Responden .....	45
Tabel 4.3 : Tabulasi Data Responden Variabel X1 .....	47
Tabel 4.4 : Tabulasi Data Responden Variabel X2 .....	48
Tabel 4.5 : Tabulasi Data Responden Variabel Y .....	49
Tabel 4.6 : Hasil Uji Validitas.....	50
Tabel 4.7 : Hasil Uji Reliabilitas .....	52
Tabel 4.8 : Hasil Uji Normalitas .....	53
Tabel 4.9 : Hasil Uji Multikolinieritas.....	55
Tabel 4.10 : Hasil Uji Analisis Linier Berganda .....	57
Tabel 4.11 : Hasil Uji Parsial (Uji T) .....	59
Tabel 4.12 : Hasil Uji Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ).....	60

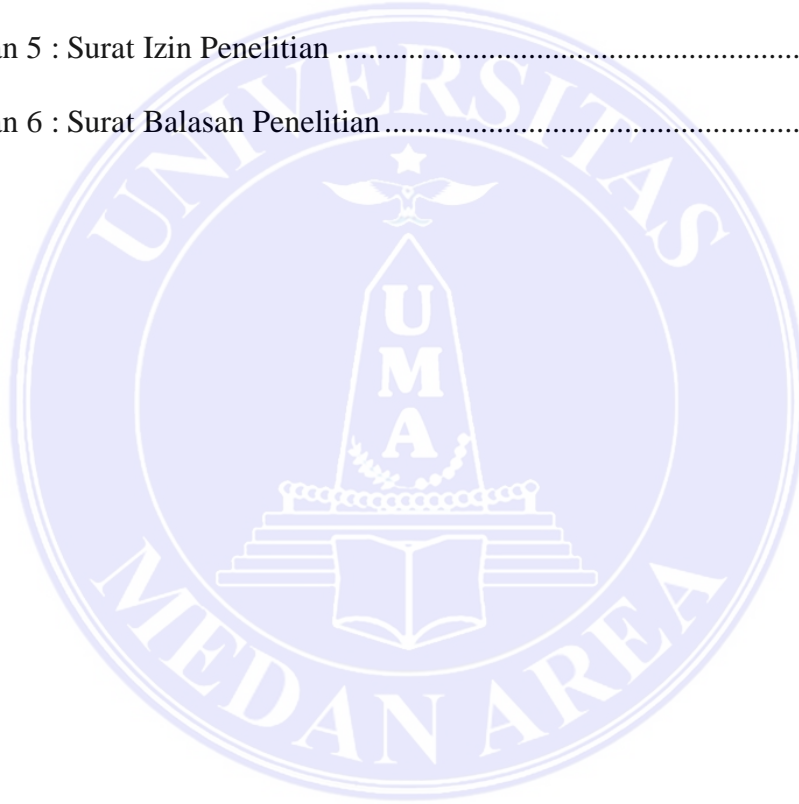
## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1: Kerangka Konseptual .....	25
Gambar 4.1: Makna Logo Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	43
Gambar 4.2: Struktur Organisasi Perum Perumnas Regional 1 Medan .....	44
Gambar 4.3: Grafik Histogram .....	54
Gambar 4.4: Grafik Normal Probability Plot .....	54
Gambar 4.6: Scatterplot Uji Heterokedastisitas .....	56



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Kuesioner.....	74
Lampiran 2 : Distribusi Sampel Penelitian .....	79
Lampiran 3 : Output Hasil Uji Statistika .....	82
Lampiran 4 : Hasil Uji Hipotesis .....	85
Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian .....	87
Lampiran 6 : Surat Balasan Penelitian.....	88



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan harus melakukan pengendalian intern. Pengendalian intern dilakukan agar menangani dan mengawasi piutang tak tertagih. Adapun pengertian pengendalian intern menurut COSO (2013:3) mendefinisikan bahwa pengendalian intern yaitu “suatu proses yang dijalankan oleh dewan direksi, manajemen serta karyawan harus membuat jaminan yang wajar pada aspek-aspek berikut : efisiensi operasional dan efektivitas, keandalan finansial, kepatuhan terhadap hukum dan kepatuhan yang berlaku”. Dari definisi diatas, pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah di taatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

Peningkatan daya saing salah satunya dapat digunakan dari sistem akuntansi penjualan kredit. Pengertian sistem akuntansi penjualan kredit berdasarkan Mulyadi (2001:210), “penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan pengiriman barang berdasarkan pesanan yang diterima dari pembeli, dan perusahaan memiliki faktur pembelian untuk jangka waktu tertentu”. Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh dari peningkatan penjualan. Berbagai cara dilakukan pihak manajemen untuk meningkatkan laba.

Adapun strategi yang dilakukan dari manajemen mulai dari pemberian potongan harga, sampai pada penjualan kredit. Penjualan bisa dilakukan dengan kredit yaitu penjualan yang tidak hanya segera menghasilkan penerimaan kas, melainkan menimbulkan piutang kepada konsumen. Ketidakmampuan pelanggan menyelesaikan kredit atau pun tagihan akan dikenakan denda. Jika debitur menunda pembayaran angsuran, biasanya bank akan mengeluarkan surat peringatan untuk segera melunasi pembayaran angsuran beserta dendanya. Bila sudah mengirimkan surat sebanyak tiga bulan berturut-turut, namun tidak ada jawaban maka bank akan melakukan tindakan berupa, langsung menyita rumah untuk dilelang atau dijual, menawarkan negosiasi untuk penjadwalan ulang, dan atau menawarkan *over kredit* kepada konsumen baru.

Penjualan kredit dapat menimbulkan piutang. Menurut Soemarso (2004:338) definisi dari piutang yaitu “kebiasaan perusahaan memberikan potongan waktu kepada pelanggan pada saat menjual barang”. Maka dilakukan penagihan piutang. Namun tidak semua penagihan piutang berjalan dengan baik. Maka dari itu dilakukan pengendalian intern agar mengatasi tidak terjadinya piutang tak tertagih. Piutang perusahaan terkadang mengalami masalah penagihan, sehingga perlu dilakukan prosedur dan pengawasan yang tepat terhadap penagihan untuk menghindari kesalahan pencatatan dan penyimpangan pelaporan, serta pemrosesan dan pemantauan piutang tak tertagih. Penagihan piutang adalah tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit.

Pada era globalisasi ini perkembangan teknologi semakin berkembang pesat. Perkembangan teknologi di nilai sangat bermanfaat bagi kesejahteraan hidup

manusia. Sebagai pengguna teknologi, manusia harus mampu memanfaatkan teknologi yang ada khususnya dalam bidang pekerjaan. Pemanfaatan teknologi kini telah banyak digunakan di berbagai bidang salah satunya adalah di perusahaan. Semakin canggih teknologi yang digunakan oleh perusahaan, maka semakin mudah dan cepat kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan tersebut. Kebutuhan akan efisiensi waktu dan biaya membuat para pengusaha merasa perlu untuk mengaplikasikan teknologi di perusahaannya. Sama seperti di Perum Perumnas Regional 1 Medan. Perum Perumnas Regional 1 Medan merupakan salah satu BUMN di bawah lingkungan Departemen Pemukiman dan Prasarana Wilayah. Fungsi utama perusahaan ini adalah sebagai pelaksana pembangunan perumahan rakyat beserta sarana dan prasarana lingkungan untuk mewujudkan lingkungan pemukiman sesuai dengan rencana pembangunan wilayah kota. Perum Perumnas Regional 1 adalah satu dari tujuh regional Perum Perumnas di seluruh Indonesia. Perusahaan membangun perumahan rakyat beserta sarana dan prasarananya dan menjual kepada masyarakat melalui dua cara yakni secara tunai dan secara kredit yang dilakukan melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR) melalui bank mitra Perum Perumnas dan sistem cicilan bertahap yang penagihannya langsung kepada konsumen.

**Tabel 1.1**

**Data Piutang Usaha Perum Perumnas Regional 1 Medan Tahun 2014-2017**

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Presentase Piutang Tak Tertagih
2014	50.990.532.085	36.925.611.872	72%
2015	90.486.596.548	66.689.871.395	74%



2016	235.936.254.219	210.844.512.186	89%
2017	400.518.232.590	352.707.521.415	88%

Sumber Data: Perum Perumnas Regional 1 Medan

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah piutang tak tertagih dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2017 mengalami kenaikan. Jika dilihat dari persentase piutang tak tertagih dari tahun 2014 sampai dengan 2017 mengalami kenaikan meskipun pada tahun 2017 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, akan tetapi jumlah persentase tersebut terlalu banyak yaitu sebesar 88% mengidentifikasi bahwa perusahaan mengalami kolektabilitas piutang dimana perusahaan tidak mampu menagih piutang dengan segera. Keadaan ini menggambarkan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian intern piutang tak tertagih belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karena ketidak mampuan pelanggan dalam membayar piutang dengan segera sehingga menyebabkan tagihan piutang belum tertagih. Karena jika jumlah piutang tak tertagih terlalu besar atau jumlah akun yang mencurigakan terlalu besar, maka control akan menjadi tidak valid bagi pengelola yang menentukan kredit atau pengelolaan bagi piutang yang tidak sah, yang pada akhirnya akan berujung pada kerugian perusahaan. Dengan adanya peningkatan piutang tak tertagih maka tujuan sistem pengendalian intern yang tidak tercapai yaitu mengamankan sumber daya terhadap mengalami kerugian karena pembuangan, salah urus dan penipuan, dan memberikan data keuangan serta manajemen yang andal serta pengungkapan yang adil atas laporan yang sesuai. Selain itu, fenomena lain yang ditemukan dalam aktivitas pengendalian, dimana terdapat

kelemahan dalam struktur organisasi, didalam perusahaan masih ditemukan rangkap kerja yaitu dua bagian yang dilakukan oleh satu orang.

Dari fenomena di atas penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana hubungan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang pada perusahaan dengan pengendalian intern piutang tak teratagih pada perusahaan, maka peneliti ingin membahasnya dalam suatu skripsi dengan judul ”**Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan**”.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas maka yang menjadi pokok permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan ?
2. Apakah sistem akuntansi penagihan piutang berpengaruh terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

2. Untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penagihan piutang terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. **Bagi peneliti**, penulisan penelitian ini akan membantu mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama proses perkuliahan, dan menambah pengetahuan peneliti pada topik yang diangkat dalam penulisan penelitian ini tentang pentingnya sistem akuntansi penjualan kredit dan hal-hal yang berkaitan dengan penjualan kredit serta piutang.
2. **Bagi investor**, menjadi referensi untuk menciptakan standar yang lebih baik dalam mengungkapkan maupun penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih.
3. **Bagi perusahaan**, menjadi bahan penelitian untuk memperhatikan penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap intern piutang tak tertagih agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam persaingan bisnis.
4. **Bagi peneliti selanjutnya**, memberikan pengetahuan tambahan mengenai perkembangan pemikiran terhadap sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada suatu perusahaan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

##### 2.1.1 Pengertian sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem adalah sekumpulan komponen dan elemen yang digabungkan untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem berasal dari bahasa Latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*systema*) yaitu unit yang terdiri dari komponen atau elemen yang saling berhubungan untuk mendorong aliran informasi, materi, atau energy untuk mencapai tujuan. Menurut Mulyadi (2010:2), definisi sistem adalah “sekelompok elemen terkait erat yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu”.

Akuntansi adalah suatu kegiatan dalam mengidentifikasi, mencatat, mengelompokkan, mengelola dan menyajikan data yang berhubungan dengan keuangan atau transaksi supaya mudah dimengerti dalam pengambilan keputusan yang tepat. Menurut Soemarso (2004:31) definisi akuntansi adalah, “proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi agar dapat memberikan penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut”.

Penjualan adalah kegiatan operasional yang paling penting dalam perusahaan atau organisasi dalam perdagangan karena adanya kegiatan penjualan maka tujuan perusahaan atau organisasi adalah mendapatkan laba. Menurut Mulyadi

(2012:23) definisi dari penjualan adalah, “aktivitas yang mengacu pada menjual barang atau jasa dalam bentuk kredit atau uang tunai”.

Kredit mengacu pada penyediaan mata uang atau hak kreditur yang diwajibkan oleh peminjam sesuai dengan perjanjian pinjaman antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakannya dengan jumlah bunga sebagai imbalan. Menurut Hasibuan (2007:112) definisi kredit adalah “segala jenis pinjaman sesuai dengan perjanjian yang disepakati”.

Menurut Mulyadi (2011:227) pengertian penjualan kredit yaitu “perusahaan melakukan penjualan kredit dengan mengirimkan barang berdasarkan pesanan yang diterima dari pembeli dan perusahaan akan menagih pembeli untuk jangka waktu tertentu”.

Jadi, menurut Zaki Baridwan (2007:109) pengertian sistem akuntansi penjualan kredit adalah “seperangkat prosedur yang dijalankan perusahaan selama aktivitas penjualan kredit saat memproses produk penyerahan kredit sesuai dengan tujuan pengendalian internal”. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit merupakan rangkaian kegiatan yang mengatur penyerahan barang kepada pembeli, dan pembeli membayar kemudian sesuai dengan kesepakatan yang disepakati. Untuk menangani aktivitas penjualan kredit dengan sebaik-baiknya, pengendalian internal sangat diperlukan.



### 2.1.2 Fungsi-fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014:211) fungsi yang terkubbat pada sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Fungsi penjualan, fungsi ini bertugas menerima surat pesanan dari pembeli, mengedit pesanan dari pelanggan hingga menambah informasi yang belum dicantumkan dalam urutan. Surat pesanan (misalnya, spesifikasi barang dan rute pengangkutan), permintaan otorisasi kredit, tentukan tanggal pengiriman otorisasi kredit, tentukan tanggal pengiriman dan gudang tempat pengiriman, dan isi surat pesanan pengiriman. Jika diketahui bahwa tidak ada inventaris yang tersedia untuk memenuhi pesanan dari pelanggan, fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat pesanan di awal.
2. Fungsi kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk memeriksa status kredit nasabah dan memberikan otorisasi kredit kepada nasabah.
3. Fungsi gudang, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi pengiriman, fungsi ini bertanggung jawab atas pengiriman sesuai dengan surat pesanan pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk memastikan bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa izin dari pihak yang berwenang.
5. Fungsi penagihan, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat faktur penjualan dan mengirimkannya ke pelanggan, serta menyediakan salinan faktur untuk mencatat transaksi penjualan melalui fungsi akuntansi.
6. Fungsi akuntansi, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang dihasilkan dari transaksi penjualan kredit, membuat laporan piutang dan mengirimkannya ke debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok penjualan di kartu persediaan.

### 2.1.3 Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Pencatatan transaksi penjualan barang dagangan tidak lepas dari dokumen-dokumen. Dokumen ini sangat diperlukan dalam penjualan di perusahaan. Dokumen ini merupakan bentuk pertama dari pencatatan transaksi, yang mencatat kejadian-kejadian di perusahaan di atas kertas. Menurut Mulyadi (2014:214), dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah dokumen yang digunakan adalah :



1. Surat order pengiriman dan salinannya, Surat order pengiriman (*purchases order*) merupakan dokumen utama untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai salinan surat nota pengiriman antara lain :
  - a. Surat Order Pengiriman, dokumen ini merupakan halaman pertama surat nota pengiriman, *leaflet* ini memberi kewenangan kepada fungsi pengangkutan untuk mengirimkan jenis barang dengan nomor dan spesifikasi dokumen seperti yang telah dijelaskan di atas.
  - b. Tembusan kredit, dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit nasabah dan memperoleh surat kuasa penjualan kredit dari fungsi kredit.
  - c. Surat konfirmasi, dokumen ini digunakan untuk mendapatkan status kredit pelanggan untuk memberitahukan bahwa pesanan telah diterima dan sedang dikirim.
  - d. Surat pengepakan, dokumen yang digunakan sebagai bukti pengiriman barang dari perusahaan ke perusahaan angkutan umum.
  - e. Daftar pengepakan dokumen dilampirkan pada pengemasan barang untuk memfasilitasi fungsi penerimaan dari perusahaan klien saat mengidentifikasi barang yang diterimanya.
  - f. Salinan gudang, salinan nota pengiriman yang dikirim ke gudang berfungsi untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah yang tertera di dalamnya agar barang dapat diserahkan ke fungsi pengangkutan, dan barang yang dijual di kartu gudang tercatat.
  - g. *File* kontrol pengiriman, adalah salinan surat perintah pengiriman yang diajukan oleh bagian penjualan sesuai dengan tanggal pengiriman yang dijanjikan. Jika bagian penjualan telah menerima salinan surat nota pengiriman untuk membuktikan bahwa pengiriman dapat diambil dan dipindahkan ke file pesanan pengiriman yang telah dilengkapi. Catatan kendali pengiriman adalah sumber informasi yang digunakan untuk menghasilkan laporan pesanan pelanggan yang tidak terpenuhi.
  - h. Pengarsipann referensi silang, adalah salinan surat pesanan pengiriman yang diarsipkan sesuai urutan abjad sesuai nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan pelanggan tentang status pesanan mereka.
2. Faktur Penjualan dan salinannya, faktur penjualan adalah dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan terjadinya piutang usaha. Berbagai salinan faktur penjualan antara lain :
  - a. Faktur penjualan, dokumen pertama dalam faktur penjualan dikirim ke pelanggan oleh fungsi faktur. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim ke pelanggan tergantung pada kebutuhan pelanggan.
  - b. Salinan piutang, voucher ini adalah *copy* yang dikirimkan oleh fungsi *billing* ke fungsi akuntansi sebagai dasar pencatatan piutang pada kartu piutang.
  - c. Salinan jurnal penjualan, dokumen ini adalah *copy* yang dikirim oleh fungsi *invoice* ke fungsi akuntansi sebagai dasar pencatatan transaksi penjualan di jurnal penjualan.
  - d. Salinan analisis, dokumen ini adalah salinan dari fungsi yang dikirim ke fungsi akuntansi yang digunakan sebagai dasar untuk menghitung harga pokok

- penjualan di kartu inventaris, melakukan analisis penjualan dan menghitung komisi penjual.
- e. Salinan tenaga penjual, dokumen ini dikirim ke penjual melalui fungsi faktur untuk memberi tahu penjual bahwa pesanan yang dilewatkan oleh pelanggan telah selesai, sehingga dia dapat menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.
  - f. Ikhtisar harga pokok penjualan, adalah dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok penjualan dalam periode akuntansi tertentu. Data yang termasuk dalam ringkasan biaya penjualan berasal dari kartu inventaris.
  - g. Bukti peringatan, adalah dokumen dasar untuk memasuki jurnal biasa. Dalam sistem penjualan kredit, bukti peringatan adalah dokumen asli yang digunakan untuk mencatat harga pokok penjualan dalam periode akuntansi tertentu.

#### 2.1.4 Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2001:219) jaringan prosedur yang merupakan sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

1. Prosedur order penjualan (*sales order procedure*), dalam prosedur ini bagian penjualan menerima order dari pembeli yang mengidentifikasi tipe dan kuantitas dari komoditas dan menambahkan informasi yang penting ke surat pesanan pembeli. Kemudian, departemen penjualan menerbitkan surat nota pengiriman dan mengirimkannya ke sainsan kreditur, salinan gudang, departemen faktur dan akuntansi. Petugas arsip penjualan akan menyimpan satu salinan dari perintah pesanan penjualan (*sales order follow-up copy*) tersebut dalam arsip pesanan pelanggan.
2. Prosedur persetujuan kredit (*credit approval procedure*), dalam prosedur ini bagian penjualan meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit. Bagian kredit akan memeriksa kelayakan pemberian kredit kepada pelanggan. Dalam memutuskan sifat atau jenis pemeriksaan pemberian kredit sangat bergantung pada keadaan saat terjadinya penjualan. Perjanjian tersebut menghasilkan pengiriman salinan pesanan penjualan ke berbagai departemen lain pada saat yang bersamaan. Salinan persetujuan kredit akan ditambahkan ke file pesanan pelanggan sampai selesainya transaksi.
3. Prosedur pengiriman (*shipping procedur*), sebelum mengirim barang bagian pengiriman menerima salinan dokumen pengeriman dan surat muat (*bill of lading*) yang berasal dari penjualan. Dokumen pengiriman dikirimkan ke pelanggan bersama dengan barang untuk menjelaskan isi pengiriman. Catatan pengiriman (surat jalan) untuk memberi tahu pelanggan penagihan telah selesai dan dikirim. Petugas pengiriman mencocokkan barang dengan surat perintah

pengeluaran barang, dokumen pengiriman, dan surat muat petugas pengiriman mengepak barang.

4. Prosedur penagihan (*billing procedure*), fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimnya kepada pembeli. Dalam beberapa metode, ketika departemen membuat catatan pengiriman, fungsi penjualan menghasilkan faktur penjualan sebagai salinan melalui fungsi penjualan.
5. Prosedur pencatatan piutang (*account receivable recording procedur*), fungsi akuntansi mencatat salinan faktur penjualan ke kartu piutang atau mengarsipkan file salinan dengan metode pencatatan tertentu.
6. Prosedur distribusi penjualan (*sales distribution procedure*), fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh manajer.

### 2.1.5 Indikator Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit diukur menurut alat bantu yang dikembangkan oleh pendapat Mulyadi (2001:219) antara lain,:

1. Prosedur order penjualan, yaitu dalam prosedur ini bagian penjualan menerima order dari pembeli yang mengidentifikasi tipe dan kuantitas dari barang dagangan dan tambahkan informasi penting ke surat pesanan pembeli.
2. Prosedur persetujuan kredit, yaitu pada prosedur ini bagian penjualan meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit.
3. Prosedur penyerahan kredit, yaitu sebelum mengirim barang bagian pengiriman menerima salinan dokumen pengiriman dan surat muat (*bill of lading*) yang berasal dari bagian penjualan.
4. Prosedur pencatatan piutang, yaitu fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimnya kepada pembeli.
5. Prosedur penagihan, yaitu fungsi akuntansi untuk mengalokasikan data penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh departemen manajemen.

## 2.2 Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

### 2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Pengertian piutang menurut Soemarso (2004:338) adalah “kebiasaan perusahaan memberikan perlakuan istimewa kepada pelanggan selama penjualan”.

Subsidi biasanya diperoleh dengan memungkinkan pelan ini membayar barang atau jasa yang dijual di masa depan.

Dari pengertian piutang diatas dapat disimpulkan bahwa piutang secara luas merupakan tuntutan terhadap pihak lain berupa uang, barang atau jasa yang dijual secara kredit atau sebagai tagihan untuk semua hak perusahaan. Piutang juga timbul dari pemberian pinjaman kepada individu, perusahaan, organisasi, atau transaksi lain untuk menjalin hubungan antara pihak yang memberikan pinjaman dengan pihak yang terhutang. Oleh karena itu, sistem akuntansi penagihan piutang adalah seperangkat prosedur yang dijalankan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang kepada pelanggan sebab transaksi penjualan barang yang dilakukan secara kredit.

### **2.2.2 Fungsi Terkait Sistem Akuntansi Penagihan Piutang**

Menurut Mirza Maulinhardi dan Max Advian (2013 : 258) bagian dan fungsi yang terkait dengan sistem penerimaan kas dari penagihan piutang antara lain:

1. Fungsi surat masuk, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima cek dan surat pemberitahuan melalui surat debitor perusahaan, dan mencatumkan surat pemberitahuan berdasarkan surat pemberitahuan yang diterima dan cek debitor.
2. Fungsi kasir, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima cek dan menerima fungsi surat (jika penerimaan kas dari piutang dilakukan melalui surat) atau fungsi penagihan (jika penerimaan kas dari piutang dilakukan oleh perusahaan faktur). Fungsi kas juga bertanggung jawab untuk menyetor uang yang diterima dari fungsi-fungsi ini ke bank dengan segera dan secara penuh.
3. Fungsi akuntansi, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat pendaaotan kas yang ada di piutang ke dalam jurnal pendapatan kas dan mereduksi piutang tersebut menjadi kartu piutang.
4. Fungsi penagihan, fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada debitor perusahaan berdasarkan daftar piutang yang dibuat oleh fungsi akuntansi.



5. Fungsi audit internal, fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penghitungan kas secara berkala atas fungsi kas dan rekonsiliasi bank untuk memeriksa keakuratan pencatatan kas yang disimpan oleh fungsi akuntansi.

### 2.2.3 Prosedur Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Adapun prosedur sistem akuntansi penagihan piutang dikemukakan oleh Mulyadi (2013: 493) yaitu sebagai berikut :

1. Bagian piutang memberikan daftar piutang yang harus ditagih oleh penanggung jawab departemen penagihan.
2. Bagian penagihan mengirimkan penerima pembayaran, yang merupakan karyawan perusahaan untuk mengumpulkan pembayaran.
3. Bagian penagihan menerima cek dan pemberitahuan yang dikeluarkan atas nama debitur.
4. Bagian penagihan mengirimkan cek ke kasir.
  - a. Bagian penagihan mengirimkan surat pemberitahuan ke department piutang sehingga dapat dikirimkan ke kartu piutang.
  - b. Bagian kasir mengirimkan tanda terima sebagai tanda terima kas kepada debitur berupa kuitansi.
5. Bagian kasir , setelah memberi otorisasi kepada debitur untuk memeriksa cek tersebut, kasir menyerahkan cek tersebut ke bank.
6. Badan hukum bank menyerahkan cek tersebut ke bank.

### 2.2.4 Dokumen Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penagihan piutang menurut Mulyadi (2013:488) adalah :

1. Surat pemberitahuan, surat pemberitahuan adalah dokumen yang menginformasikan tujuan pembayaran.
2. Daftar surat pemberitahuan, daftar surat pemberitahuan adalah ringkasan dari penerimaan kas.
3. Bukti setor bank, bukti setor bank adalah bukti penerimaan kas yang diterima dari piutang bank.
4. Kuitansi, kuitansi adalah bukti penerimaan kas yang dibuat oleh perusahaan untuk debitur yang telah melakukannya.

### **2.2.5 Indikator Sistem Akuntansi Penagihan Piutang**

Menurut Soemarso (2004:31) terdapat tiga indikator untuk mengukur penagihan piutang antara lain, keandalan penagihan piutang, efektivitas penagihan piutang dan efisiensi penagihan piutang.

## **2.3 Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih**

### **2.3.1 Pengertian Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih**

Menurut Mulyadi (2012:165) mendefinisikan “pengendalian intern yaitu sistem pengendalian intern meliputi koordinasi struktur organisasi dan semua sarana keuangan untuk menjaga kekayaan organisasi, memeriksa keakuratan dan keandalan data akuntansi”. Sedangkan pengertian piutang tak tertagih menurut Haryono Yusuf (2005:65) adalah “piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu memenuhi kewajibannya”. Piutang tak tertagih timbul karena resiko dari debitur perusahaan gagal bayar atas piutang karena berbagai macam alasan.

Dari definisi diatas, pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah ditaatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih bahkan kecurangan atau penyelewengan.



### 2.3.2 Tujuan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Menurut Tiara Timuriana (2014), “tujuan pengendalian intern atas piutang tak tertagih adalah untuk memberikan pengawasan yang memadai dalam menjamin semua transaksi yang mempengaruhi piutang serta untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjaga ketelitian dan keandalan data akuntansi.” Maka dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian intern piutang tak tertagih yaitu melindungi piutang perusahaan sehingga beberapa pemisahan beberapa fungsi (persetujuan kredit, penjualan, akuntansi dan penagihan) harus dilakukan dengan baik. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengendalian intern piutang tak tertagih menurut Agus Purwaji (2016:50) adalah sebagai berikut :

1. Ada pemisahan secara jelas antara fungsi bagian yang menangani transaksi penjualan secara kredit dan fungsi bagian pencatatan piutang. Dengan demikian pegawai bagian pembukuan tidak boleh terlibat langsung untuk menangani hal-hal yang berhubungan dengan kebijakan pemberian kredit.
2. Adanya pemisahan yang jelas antara fungsi bagian akuntansi dan fungsi bagian penerimaan kas hasil tagihan piutang. Hal tersebut dilakukan untuk mengurangi adanya kesalahan dan penyelewengan data.
3. Semua hal yang berhubungan dengan pemberian kredit, pemberian potongan serta keringan, dan penghapusan piutang harus mendapatkan otorisasi dari pihak yang berwenang.
4. Perusahaan harus membuat buku tambahan piutang yaitu buku pembantu piutang. Setiap periode tertentu (tiap akhir bulan), buku pembantu piutang ini harus dicocokkan dengan buku besar piutang yang bersangkutan.
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan jangka waktu piutang agar pemantauan terhadap piutang tersebut dapat lebih efektif.

### 2.3.3 Faktor-faktor Penyebab Terjadi Piutang Tak Tertagih

Pengendalian intern piutang tak tertagih dilakukan agar meminimalisir kerugian piutang yang tak tertagih. Adapun faktor-faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih menurut Abdul Halim (2008:134) adalah sebagai berikut :

1. Faktor internal, yaitu faktor yang bersumber dari kreditur antara lain :
  - a. Sistem administrasi dan pengawasan kredit yang lemah.
  - b. Lamanya sistem informasi kredit.
  - c. Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit.
2. Faktor eksternal, yaitu faktor yang bersumber dari debitur antara lain :
  - a. Debitur mengalami kondisi ekonomi yang menurun.
  - b. Debitur mengalami bencana.
  - c. Niat debitur buruk.

### 2.3.4 Keterbatasan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Menurut Thomas (2010:05), keterbatasan pengendalian intern piutang tak tertagih yang dapat diidentifikasi antara lain yaitu :

1. Faktor pertimbangan kurangnya kematangan, efektivitas pengendalian selalu dibatasi oleh faktor manusia dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan yang dibuat oleh manajer biasanya didasarkan pada pertimbangan saat ini, termasuk informasi yang tersedia, batasan waktu dan variabel internal dan eksternal lainnya. Faktanya, seringkali ditemukan bahwa keputusan tertentu tidak seefektif yang diharapkan.
2. Kegagalan menjalankan perintah, diakibatkan oleh kesalahan pelaksanaan perintah pimpinan oleh karyawan. Ketidaktahuan atau kecerobohan karyawan dapat mengakibatkan kesalahan dalam pelaksanaan order.
3. Mengelola layanan meskipun organisasi memiliki sistem kontrol yang sesuai, jika karyawan dan bahkan pemimpin mengabaikan kontrol, kontrol ini tidak akan mencapai tujuan mereka.
4. Adanya kolusi, kolusi adalah ancaman besar bagi pengendalian yang efektif. Pemisahan tugas telah dilakukan, namun jika orang bekerja sama untuk kepentingan pribadi atau untuk suatu kepentingan di luar organisasi, pengendalian yang optimal tidak akan dapat mendeteksi atau mencegah perilaku yang merugikan perusahaan.

### 2.3.5 Teknik Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Adapun tindakan, tata cara dan kriteria pengendalian intern agar tidak terjadi piutang tak tertagih yang dapat dilakukan atas segala kondisi permasalahan kredit pelanggan menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata (2007:484) adalah sebagai berikut :

1. Terhadap debitur yang masih mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara :
  - a. Penagihan intensif oleh pihak kreditur
  - b. *Rescheduling*
  - c. *Reconditioning*
  - d. *Restructuring*
  - e. *Management assistancy*
2. Debitur yang kurang mempunyai prospek dan tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara :
  - a. Novasi
  - b. Kompensasi
  - c. Likuidasi
  - d. Subrogasi
  - e. Penebusan jaminan
3. Debitur yang tidak mempunyai prospek, namun memiliki itikad baik untuk melunasi kewajibannya. Dilakukan dengan penyertaan syarat-syarat pemberian keringan tunggakan bunga, denda dan ongkos atau biaya. Keringan tunggakan bunga, denda dan ongkos/biaya yang dapat diberikan sepanjang berdasarkan pembuktian kuantitatif merupakan alternatif yang baik.
4. Debitur yang tidak memiliki prospek dan itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya penyelesaian misalnya dilakukan melalui pihak ketiga yakni pengadilan Negara.
5. Terhadap debitur kredit kecil yang sudah tidak mempunyai prospek dan masih mempunyai prospek, namun tidak memenuhi kewajiban, penagihan harus dilakukan kreditur secara intensif.

### 2.3.6 Indikator Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Menurut Munawir (2004:74) mengemukakan ada empat indikator untuk menciptakan sistem pengendalian intern piutang tak tertagih yaitu :

1. Uraian tugas, yaitu struktur yang dapat memisahkan fungsi dan tanggung jawab dengan tepat, jelas, dan tegas.
2. Sistem dan prosedur, yaitu suatu sistem otorisasi dan prosedur pencatatan mengadakan pengawasan akuntansi terhadap harta milik, hutang, pendapatan serta biaya meliputi prosedur permohonan kredit, prosedur analisis kredit, prosedur pengambilan keputusan dan prosedur penagihan.
3. Prosedur dan ketentuan yang sehat, yaitu adanya praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap bagian di dalam organisasi itu.
4. Pegawai yang kompeten, yaitu suatu tingkat kecakapan karyawan yang sesuai dengan syarat yang diminta oleh tanggung jawabnya.

## 2.4 Penelitian Terdahulu

Beberapa hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti dapat dilihat dari tabel berikut ini :

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penulis (Tahun)	Judul	Hasil Penelitian
1	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	Sistem informasi akuntansi penjualan secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Pengendalian internal secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Dan secara simultan, sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terdapat pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan.
2	Usniawati	Pengaruh Penerapan Sistem Informasi	Terdapat pengaruh dari sistem informasi akuntansi terhadap

	Kristin (2017)	Akuntansi Terhadap Pengendalian Internal (Studi Empiris Pada Perusahaan BUMN di Kota Palembang)	pengendalian internal pada perusahaan BUMN di kota Palembang.
3	Kurniawan (2016)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar	Terdapat pengaruh dan signifikan Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar
4	Nugroho Fitriantoro (2018)	Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Confeed Indonesia Tbk	Terdapat pengaruh dan signifikan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang. Begitu juga Pengendalian Intern Penjualan terdapat pengaruh dan signifikan terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang.
5	Amelia Khaerunnisa (2017)	Pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa	Pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap piutang tak tertagih.
6	Baktiar Tarnando (2018)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan	Penerapan sistem pengendalian intern piutang usaha Perum Perumnas Regional I Medan tidak efektif, dilihat dari unsur lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, pengendalian resiko, serta pengawasan perum perumnas Regional I Medan yang belum baik. Akan tetapi unsur informasi dan komunikasi pada Perum Perumnas Regional I Medan sudah memadai.



Adapun yang menjadi pembeda dari Penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah :

1. Jika pada penelitian Dea Sarah Sati Hana'an (2019), variabel x1 adalah sistem informasi akuntansi penjualan sedangkan di variabel x1 pada penelitian ini yaitu sistem akuntansi penjualan kredit. Kemudian untuk variabel x2 nya pengendalian internal sedangkan pada penelitian ini variabel x2 nya adalah penagihan piutang. Dan di variabel y berbeda yaitu efektivitas pengendalian piutang sedangkan pada penelitian ini yaitu pengendalian intern piutang tak tertagih. Dan tempat riset juga berbeda di PTPN III sedangkan pada penelitian di Perum Perumnas Regional 1 Medan.
2. Jika pada penelitian Usniawati Kristin (2017) hanya mempunyai satu variabel x yaitu sistem informasi akuntansi sedangkan pada penelitian ini memiliki dua variabel x dan tempat penelitian juga berbeda yaitu di perusahaan BUMN di kota Palembang sedangkan pada penelitian ini pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.
3. Jika pada penelitian Dwi Andika Putri (2014), hanya mempunyai satu variabel saja yaitu pengendalian intern piutang dan tempat penelitian berbeda yaitu pada PT. Seruman Indah Lestari sedangkan pada penelitian ini mempunyai tiga variabel yaitu sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dan pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.
4. Jika pada penelitian Nugroho Fitriantoro (2013), mempunyai dua variabel berbeda yaitu sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dan tempat



penelitian ini berbeda yaitu di PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk sedangkan pada penelitian ini tidak terdapat variabel sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dan tempat penelitian pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

5. Jika pada penelitian Amelia Khaerunnisa (2017), mempunyai dua variabel yaitu sistem pengendalian internal penjualan kredit sebagai variabel x dan piutang tak tertagih sebagai variabel y dan tempat penelitian juga berbeda yaitu di PT. Mensana Aneka Satwa.
6. Jika pada penelitian Baktiar Tarnando (2018), hanya mempunyai satu variabel saja yaitu analisis sistem pengendalian intern piutang, namun pada penelitian ini tempat penelitian sama di Perum Perumnas Regional 1 Medan.

## 2.5 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual atau kerangka pemikiran menggambarkan secara spesifik pola pikir hubungan antar variabel-variabel di dalam sebuah penelitian. Menurut Sugiyono (2014:128) arti dari kerangka konseptual adalah, “kerangka teoritis yang menghubungkan variabel-variabel secara teoritis”. Pada penelitian ini, variabel bebas (independen) adalah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang. Sedangkan dalam penelitian yang menjadi variabel terikat (dependen) adalah pengendalian intern piutang tak tertagih.

### 1. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Menurut Zaki Baridwan (2007:109) sistem akuntansi penjualan kredit adalah “seperangkat prosedur yang dilakukan perusahaan saat melakukan aktivitas

penjualan kredit sesuai dengan tujuan pengendalian internal dalam memproses pesanan hingga pengiriman barang”. Sistem akuntansi penjualan kredit memiliki hubungan yang sangat erat dengan pengendalian intern piutang tak tertagih. Sistem akuntansi adalah kerangka kerja yang harus terkoordinasi dengan baik di antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Penjualan kredit merupakan salah satu sumber daya, sehingga perlu menghadapi atau mengendalikan efisiensi operasional perusahaan, karena jika piutang terlalu banyak maka kemungkinan tidak tertagih akan meningkat, oleh karena itu, perlu dilakukan pengendalian terhadap piutang tersebut agar menghindari dari piutang tak tertagih. Azhar Susanto (2002:59), mengungkapkan hubungan antara sistem akuntansi penjualan kredit untuk mengendalikan piutang adalah “terdapat hubungan yang saling mendukung antara sistem akuntansi penjualan kredit dengan pengendalian piutang bisa dikatakan kedua alat ini harus bekerja sama dalam satu perusahaan. Sistem akuntansi penjualan kredit yang berlaku emmuat berbagai metode dan prosedur, dan harus mendukung terciptanya aktivitas struktur pengendalian piutang dipihak lain”. Struktur pengendalian piutang yang diterapkan harus didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang baik. Penelitian ini merupakan penelitian gabungan dari penelitian Eka Andriani (2015) dan Nugroho Fitriantoro (2018). Apabila pengendalian internal piutang dilakukan dengan benar dan target tercapai (dari prosedur penjualan hingga penagihan, kemudian dirangkum menjadi laporan keuangan dan laporan manajemen), maka tujuan dari sistem akuntansi penjualan kredit dapat tercapai. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit sudah cukup memadai, sehingga dapat memberikan pengendalian intern atas piutang tak tertagih.

## **H1 :Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak tertagih**

### **2. Pengaruh Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Tak Tertatih**

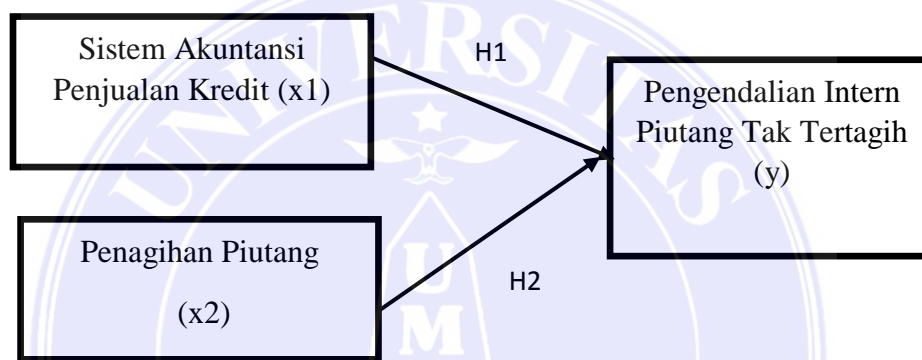
Pengertian piutang menurut Soemarso (2004:338) pengertian piutang adalah “kebiasaan perusahaan memberikan potongan waktu kepada pelanggan pada saat menjual”. Penagihan piutang adalah tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit. Oleh sebab itu, perusahaan merangkul piutang tersebut sehingga piutang dapat dibayar sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pengendalian intern perusahaan tersebut terhadap pengelolaan piutangnya. Sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih dan dapat menghindari kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi.

Penelitian ini merupakan penelitian gabungan dari penelitian Eka Andriani (2015) dan Nugroho Fitriantoro (2018). Karena penjualan sangat penting bagi perusahaan, dan pada penjualan kredit dalam penjualan, maka manajemen perusahaan perlu mengontrol penjualan kredit tersebut. Yang disebut kontrol adalah pengendalian internal. Pengendalian yang baik yang dihasilkan oleh manajemen, akan meminimalisir kerugian yang timbul akibat adanya kerugian piutang tak tertagih ataupun kecurangan yang dilaksanakan oleh karyawannya sendiri. Semakin baik pengendalian tersebut, maka akan semakin besar perusahaan dapat menagih jumlah tagihan yang direncanakan sebelumnya. Berdasarkan dari uraian tersebut sangat erat

kaitannya pengendalian piutang tak tertagih yang baik dilaksanakan oleh manajemen dengan penagihan piutang dalam suatu perusahaan.

## **H2 :Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak tertagih**

Berdasarkan telaah teoritis diatas, maka kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut :



**Gambar 2.1**

### **Kerangka Konseptual**

## **2.6 Hipotesis Penelitian**

Pengertian hipotesis menurut Sugiyono (2014:132) adalah, “jawaban sementara atas pernyataan-pernyataan penelitian, sehingga pernyataan-pernyataan penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat Tanya”. Dikatakan sementara bahwa jawaban yang diberikan hanya berdasarkan teori yang relevan, namun tidak berdasarkan fakta empiris yang diperoleh melalui data yang dikumpulkan. Berdasarkan penelitian terdahulu, maka penulis menarik hipotesis atas dugaan sementara bahwa :

H1 :Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak tertagih

H2 :Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak tertagih.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian**

##### **3.1.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode asosiatif. Menurut Sugiyono (2016:21) metode asosiatif yaitu “suatu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Dalam penelitian ini, dimungkinkan untuk membuat teori yang dapat menjelaskan, memprediksi, dan mengendalikan gejala”. Dalam penelitian ini, metode asosiatif digunakan untuk menjelaskan tentang pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

##### **3.1.2 Lokasi Penelitian**

Perusahaan yang menjadi objek penulis adalah Perum Perumnas Regional 1 Medan. Dimana Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan BUMN yang berbentuk perusahaan umum (Perum) yang berbasis Nasional. Penelitian dilakukan di Perum Perumnas Regional I Medan yang berlokasi di Jalan Matahari Raya No.313 Helvetia, Medan Email : regional1@perumnas.co.id Telp (061) 8454601 Fax (061) 8455451.



### 3.1.3 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan empat bulan dimulai dari bulan Oktober 2019 sampai selesai yang dilakukan di Perum Perumnas Regional 1 Medan.

**Tabel 3.1**  
**Waktu Penelitian**

No	Jenis Kegiatan	2019			2020			
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb-Okt	Nov	Des
1	Pengajuan Judul	■						
2	Penyelesaian Proposal		■					
3	Bimbingan Proposal		■					
4	Seminar Proposal				■			
5	Penulisan Skripsi							
6	Bimbingan Skripsi					■		
7	Seminar Hasil						■	
8	Meja Hijau							■

## 3.2 Populasi dan Sampel

### 3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2010:117) pengertian populasi yaitu “wilayah yang digeneralisasikan, yang tersusun atas objek atau tema dengan kualitas dan ciri tertentu untuk dipelajari oleh peneliti, kemudian menarik kesimpulan”. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh manajer, seluruh asisten manajer, dan karyawan pada Perum Perumnas Regional 1 Medan sebanyak 150 orang.

### 3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2010 : 118) pengertian sampel yaitu, “bagian dari jumlah dan karakteristik populasi”. Jika populasinya besar, maka tidak mungkin peneliti mengkaji segala hal yang ada dalam populasi tersebut, seperti keterbatasan dana, tenaga dan waktu, sehingga peneliti dapat menggunakan sampel yang diperoleh dari populasi tersebut. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *non probability sampling*. Menurut Sugiyono (2017:83) teknik *non probability sampling*, yaitu, “teknik pengambilan sampel tidak memberikan peluang atau peluang yang sama bagi setiap elemen atau anggota populasi yang dipilih sebagai sampel”. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2017:85) pendekatan *purposive sampling* yaitu, “teknik pengambilan sampel dengan faktor pertimbangan tertentu”. Pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu seluruh manajer, seluruh asisten manajer, karyawan bagian pemasaran dan penjualan, serta karyawan bagian keuangan sebanyak 30 orang.

### 3.3 Definisi Operasional

Menurut Sugiyono (2012:31) definisi operasional yaitu “menentukan struktur atau property yang akan dipelajari agar dapat memungkinkan diukur”. Definisi operasional dikemukakan dengan tujuan untuk melihat sejauhmana pemahaman dalam penelitian. Pada penelitian ini, ditarik suatu definisi operasional yaitu :

**Tabel 3.2**  
**Definisi Operasional**

Variabel	Pengertian	Indikator
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, sebagai Variabel Independen (X1)	Menurut Mulyadi (2001:210) sistem akuntansi penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan setelah perusahaan mengirimkan barang sesuai pesanan yang diterima dari pembeli dan perusahaan menerbitkan <i>invoce</i> kepada pembeli dalam jangka waktu tertentu. Oleh karena itu, dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat beberapa elemen pendukung dalam organisasi, dan semua elemen tersebut terdapat dalam suatu sistem akuntansi yang disebut dengan sistem akuntansi penjualan kredit.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prosedur order penjualan</li> <li>2. Prosedur persetujuan kredit</li> <li>3. Prosedur penyerahan kredit</li> <li>4. Prosedur pencatatan piutang</li> <li>5. Prosedur penagihan</li> </ol> <p>Menurut Mulyadi (2001:219)</p>
Sistem Akuntansi Penagihan Piutang, sebagai Variabel Independen (X2)	Pengertian Sistem akuntansi piutang menurut Mulyadi (2016), digunakan untuk mencatat transaksi penurunan piutang. Berdasarkan pengertian di atas Sistem akuntansi penagihan piutang adalah suatu kegiatan melakukan tagihan kepada seseorang dari transaksi yang pernah terjadi yaitu penjualan kredit yang mengakibatkan terjadinya piutang.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keandalan penagihan piutang</li> <li>2. Efektivitas penagihan piutang</li> <li>3. Efisiensi penagihan piutang</li> </ol> <p>Menurut Soemarso (2004)</p>
	Menurut Mulyadi (2012:165) mendefinisikan pengendalian intern adalah sistem pengendalian intern yang mencakup struktur organisasi dan semua sarana moneter, dapat dikoordinasikan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Job description</li> <li>2. Sistem dan Prosedur</li> <li>3. Prosedur dan ketentuan yang sehat</li> </ol>

<p>Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih, sebagai Variabel Dependen (Y)</p>	<p>untuk melindungi kekayaan organisasi, memeriksa keakuratan dan pengecekan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah ditaatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih bahkan kecurangan atau penyelewengan. Pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah ditaatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih bahkan kecurangan atau penyelewengan.</p>	<p>4. Pegawai yang kompeten</p> <p>Menurut Mulyadi (2004:74)</p>
--	---	--

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

#### 3.4.1 Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis, menggunakan analisis data kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner yang disebarkan kepada responden sebagai sampel dalam penelitian ini. Kuesioner adalah alat pengumpulan data yang dapat dilengkapi dengan menyediakan kumpulan data tertulis kepada narasumber. Kuesioner ditulis dengan menggunakan skala likert dan berisi pernyataan tentang sikap masyarakat terhadap sesuatu. Misalnya setuju tidak setuju, senang tidak senang, dan baik tidak

baik. Skala likert dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur respon seseorang kedalam 5 poin skala likert dengan rentang 1 poin.

### 3.4.2 Sumber Data

Pada penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2016:306) definisi data primer adalah, “data yang diberikan secara langsung kepada pengumpul data”. Dalam penelitian ini, data primer yang digunakan adalah kuesioner langsung ke Perum Perumnas Regional 1 Medan. Selain data primer digunakan juga data sekunder. Menurut Sugiyono (2014:131), definisi data sekunder adalah “sumber data penelitian yang diperoleh dan dicatat secara tidak langsung oleh peneliti melalui perantara”. Pada penelitian ini data sekunder yang digunakan yaitu berupa dokumentasi yang dilakukan di Perum Perumnas Regional 1 Medan.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2014:401) pengertian teknik pengumpulan data adalah, “cara untuk memperoleh data dan informasi yang mendukung penelitian ini”. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti pada penelitian ini antara lain :

1. Teknik kuesioner (angket), menurut Sugiyono (2012:142) teknik kuesioner atau angket adalah, “suatu teknologi pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden.



agar dijawab”. Pada penelitian ini yaitu angket yang berisikan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan variabel-variabel pada penelitian ini yang dilakukan di Perum Perumnas Regional 1 Medan.

2. Teknik dokumentasi, menurut Sugiyono (2015:329) pengertian teknik dokumentasi adalah, “suatu metode untuk memperoleh data dan informasi berupa gambar dan angka yang dapat mendukung suatu penelitian”. Dokumentasi pada penelitian ini yaitu yaitu melakukan kegiatan berupa pengambilan gambar pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan regresi linear berganda dengan mengolah data menggunakan program SPSS versi 21. Berikut adalah pengujian-pengujian yang dilakukan dari hasil penelitian ini:

#### **3.6.1 Uji Kualitas Data**

##### **1. Uji Validitas**

Menurut Sugiyono (2016:177) pengertian uji validitas merupakan “menunjukkan derajat ketepatan antara data actual yang terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti untuk mengetahui efektifitas item”. Cara yang dipakai untuk mengetahui validitas alat ukur adalah mengkorelasi antara skor yang diperoleh masing-masing skor dengan skor total. Dalam penelitian ini digunakan bantuan SPSS untuk membantu analisis uji validitas. Lakukan uji signifikansi



dengan membandingkan nilai signifikansi (nilai p) dengan taraf signifikan sebesar 5%. Jika nilai (p-value) lebih kecil dari taraf signifikansi 5% dan nilai kolerasi positif, maka pertanyaan tersebut dikatakan valid. Ghazali (2013) juga mengemukakan bahwa “jika r hitung lebih besar dari r tabel ( $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ) maka item dianggap valid”.

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)^2 (\sum y)^2}{\sqrt{\{\sum x^2 - (\sum X)^2\} \{\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

Keterangan sebagai berikut:

$r_{xy}$  = Koefisien Korelasi

$\sum x$  = Skor Variabel Independen

$\sum y$  = Skor Variabel Dependen

$\sum xy$  = Hasil kali Skor Butir dengan Skor Total

$n$  = Jumlah Responden

## 2. Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2010:354), pengertian uji reliabilitas adalah “uji yang digunakan jika dua atau lebih pengukuran gejala yang sama dilakukan dengan menggunakan alat ukur yang sama, maka pengujian dimaksudkan untuk mengetahui seberapa konsisten hasil penilaian tersebut”. Tes dapat dilakukan secara internal yaitu tes dilakukan dengan menganalisis konsistensi item masalah yang ada. Sedangkan

secara eksternal, yaitu dengan melakukan test-retest. Metode ini merupakan uji reliabilitas yang mengukur koefisien korelasi antara percobaan pertama dan percobaan berikutnya. Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui kestabilan hasil dari pengukuran suatu instrumen atau penelitian apabila instrumen tersebut akan digunakan lagi sebagai alat ukur suatu objek atau responden. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan cara menggunakan metode cronbach alpha. Menurut kriteria yang dinyatakan dalam Ghazali (2011:26), variabel atau konstruk dikatakan reliabel jika nilai Cronbach Alpha > 0,60. Semakin dekat nilai alpha ke satu, semakin dapat diandalkan nilai reliabilitasnya.

### 3.6.2 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut sugiyono (2008) pengertian analisis regresi linier berganda adalah “jika peneliti bermaksud untuk memprediksi keadaan (volatilitas) variabel dependen (jika dua atau lebih variabel independen dimanipulasi), maka peneliti akan menggunakan analisis regresi linier berganda”. Untuk menguji keseluruhan hipotesis, pada penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda, dengan model sebagai berikut:

$$Y = \alpha + B_1X_1 + B_2X_2 + e$$

Keterangan:

$\alpha$  = Konstanta

$b_1$  = Koefisien Regresi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

$b_2$  = Koefisien Regresi Penagihan Piutang

$X_1$  = Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

$X_2$  = Penagihan Piutang

$Y$  = Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

$e$  = Tingkat Error

### 3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk melihat apakah di dalam model regresi tersebut terdapat suatu penyimpangan, sehingga perlu diadakan pemeriksaan dengan cara menggunakan pengujian normalitas, pengujian multikolinieritas, dan pengujian heteroskedastisitas.

#### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas menurut Ghazali (2011:28) adalah, “pengujian yang dilakukan untuk menguji apakah variabel terikat dan variabel bebas keduanya memiliki distribusi normal atau tidak”. Untuk menguji apakah model regresi berdistribusi normal, atau berdistribusi tidak normal dilihat dari data distribusi (titik) pada diagonal grafik yang bersangkutan, yaitu P-PLOT normal. Secara diagonal, jika data tersebar dekat dari garis diagonal, disimpulkan model regresi memenuhi asumsi normal. Jika data tersebar jauh dari garis diagonal, disimpulkan model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas. Uji normalitas bisa juga menggunakan analisis statistik, yaitu dengan menggunakan uji Kolmogorov – Smirnov (K-S). Jika tingkat

signifikansi pada Asymp Sig (2-tailed) lebih besar dari 0,05, maka data dapat dikatakan berdistribusi normal.

## 2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada tidaknya tingkat korelasi yang tinggi antar variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Tujuan pengujian ini juga untuk menghindari kebiasaan membuat kesimpulan tentang pengaruh uji lokal masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji ini dirancang untuk mendeteksi gejala yang berhubungan antara satu variabel bebas dengan variabel bebas lainnya. Dalam model regresi yang baik, seharusnya tidak ada korelasi antara variabel independen. “Uji Multikolinieritas dilakukan dengan dua cara, yaitu melihat VIF (*Variance Inflation Factors*) dan nilai toleransi, serta  $VIF < 10$  dan nilai toleransi  $> 0,10$  maka dikatakan terbebas dari gejala Multikolinieritas” (Ghozali, 2011:29).

## 3. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas adalah uji yang digunakan untuk memeriksa apakah terdapat ketidaksamaan varians dari satu residual observasi ke residual observasi lainnya. Deteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai prediksi) dan SRESID (nilai residualnya). Heteroskedastisitas diwakili oleh apakah ada pola tertentu pada grafik scatterplot. Bila titik-titik tersebut membentuk pola regular (berbentuk gelombang) tertentu, akan terjadi heteroskedastisitas. Bila

tidak ada pola yang terlihat jelas, titik-titik tersebar di atas dan di bawah nol pada sumbu Y, maka dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas. Selain itu, heteroskedastisitas dapat dipahami persamaan dan perbedaan melalui Uji Glesjer. “Bila probabilitas signifikansi masing-masing variabel independen  $> 0,05$ , maka disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi” (Ghozali, 2011:31). Untuk uji asumsi klasik hanya terbatas pada ketiga uji di atas. Uji autokorelasi tidak digunakan sebab pelaksanaan atau pembagian kuesioner dilakukan pada hari, waktu, dan tempat yang sama (serempak) atau dengan kata lain uji autokorelasi hanya digunakan untuk data penelitian yang berdimensi *time series*.

#### 3.6.4 Uji Hipotesis

Menurut Ghozali (2013) “metode pengujian hipotesis diuraikan menjadi tiga, namun pada penelitian yang dilakukan oleh penulis hanya menggunakan tiga model yaitu analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ), pengujian secara parsial (Uji t) dan Pengujian secara simultan (Uji f)”. Pengujian hipotesis sebagai berikut:

##### 1. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial menurut Ghozali (2013) adalah, “uji statistik t yang pada dasarnya menunjukkan sejauh mana besarnya pengaruh suatu variabel independen terhadap variabel dependen”. Pengujian dilakukan dengan membandingkan signifikansi t-hitung dengan ketentuan jika nilai signifikansi  $t < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak



dan  $H_0$  diterima, yang artinya variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen.

## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi dirancang untuk menentukan akurasi terbaik dalam analisis regresi, yang diwakili oleh besar kecilnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) antara 0 (nol) sampai 1 (satu). Bila koefisien determinasi bernilai nol maka variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Bila koefisien determinasi semakin mendekati 1, maka dikatakan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. “Karena variabel independen dalam penelitian ini lebih dari satu, maka koefisien determinasi yang digunakan yaitu Adjusted R Square” (Ghozali, 2013).

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis data dan pembahasan yang telah ditampilkan di bab IV, yang sudah diolah dengan program SPSS versi 24, maka dapat disimpulkan dalam penelitian ini bahwa :

1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) memiliki nilai probabilitas (sig) sebesar  $0,000 < 0,05$  artinya bahwa sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih (Y) pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Yang artinya semakin efektif sistem akuntansi penjualan kredit, maka akan semakin bagus pengendalian intern piutang tak tertagih yang terjadi di Perum Perumnas Regional 1 Medan. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa Perum Perumnas Regional 1 Medan sudah menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit dengan baik dibuktikan dari dilakukannya pemisahan antara fungsi kredit yaitu dibentuk bagian kredit yang bertanggung jawab dalam otorisasi kredit, dan fungsi penjualan dapat berfokus pada fungsi penjualan dan diperoleh internal *check* yang memadai dalam prosedur tersebut.
2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2) memiliki nilai probabilitas (sig) sebesar  $0,000 < 0,05$  artinya bahwa sistem akuntansi penagihan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak

Tertagih (Y) pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Yang artinya semakin efektif sistem akuntansi penagihan piutang, maka akan semakin bagus pengendalian intern piutang tak tertagih yang terjadi di Perum Perumnas Regional 1 Medan. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa Perum Perumnas Regional 1 Medan sudah menerapkan sistem akuntansi penagihan piutang dengan baik.

3. Kebijakan yang dilakukan oleh Perum Perumnas Regional 1 Medan agar kegiatan operasional pengendalian intern piutang tak tertagih dapat berjalan efektif yaitu dilakukannya pemisahan fungsi tugas antara lain penambahan eksekutif ataupun staf, dan dilakukan pengawasan lapangan terhadap aktivitas piutang dalam mengantisipasi kecurangan yang terjadi pada oknum ataupun debitur yang tidak bertanggung jawab.

## 5.2 Saran

Setelah menyelesaikan hasil penelitian ini, maka saran yang dapat diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan harus lebih optimal dalam melakukan penjualan secara kredit agar dapat membawa pengaruh yang positif terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

2. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menambah variabel lain yang berbeda yang lebih berpengaruh dan berhubungan dengan pengendalian intern piutang tak tertagih.



## DAFTAR PUSTAKA

- Andriani,Eka.(2015). *Analisis pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dan penerimaan kas pada PT sijori interbintana pers Batam*.Universitas Maritim Raja Ali Haji:Riau.
- Anwarani,Nenti.(2016). *Analisis pengendalian intern piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero)*. Ekonomi dan Bisnis.Akuntansi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara:Medan.
- Aprilia Manurung, Widya.(2018).*Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada Perum Perumnas Regional 1 Medan*. Ekonomi dan Bisnis.Akuntansi.Universitas Medan Area:Medan.
- Baridwan, Zaki.(2007).*Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*.YKPN:Yogyakarta.
- Fitriantoro,Nugroho.(2018).*Analisis pengaruh sistem informasi dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Japfa Confeed Indonesia Tbk*. Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Surakarta:Surakarta.
- Ghozali,Imam.(2011).*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro:Semarang.
- Ghozali, Imam. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM. SPSS 21*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro:Semarang.



- Halim, Abdul.(2008). *Auditing Dasar-dasar Audit Laporan Keuangan*.Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPN:Yogyakarta.
- Hartati,Dian.(2009). *Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. SFI Medan*. Ekonomi.Akuntansi. Universitas Sumatera Utara:Medan.
- Hasibuan, Malayu S.P.(2007).*Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan, Bandung*. PT. Bumi Aksa:Bandung.
- Jullistiani, Prastuti.(2001). *Sistem penjualan kredit dan piutang untuk mendukung efektivitas pengawasan intern pada PT. Marunindo Medan*. Ekonomi.Akuntansi. Universitas Sumatera Utara:Medan.
- Kasmir.(2003).*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Enam*.OPT Raja Grafindo Persada:Jakarta.
- Khaerunnisa, Amelia.(2017).*Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa*.Fakultas Ekonomi.Universitas Pakuan : Bogor.
- Krismiaji,( 2010).*Sistem Informasi Akuntansi*.UPP AMP YKPN:Yogyakarta.
- Maulinahardi Mirza dan Max advian. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi. Malang*.Elektronik Pertama dan Terbesar di Indonesia:Malang.
- Mulyadi.(2001). *Sistem akuntansi*, Salemba Empat:Jakarta.
- Mulyadi.(2002).*Auditing, Edisi keenam, Cetakan pertama*. Salemba Empat: Jakarta.
- Mulyadi. (2008).*Sistem Akuntansi*.Salemba Empat:Jakarta.

- Mulyadi.(2010).*Sistem Akuntansi Edisi Ketiga*.Salemba Empat:Jakarta.
- Mulyadi.(2011). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*.Salemba Empat:Jakarta.
- Mulyadi.(2012).*Akuntansi Biaya. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas.*: STIM YKPN:Yogyakarta.
- Mulyadi,(2014). *Sistem akuntansi*, Salemba Empat:Jakarta.
- Notoatmodjo,S.(2012).*Metedologi Penelitian Kese*
- Purwaji,Agus dkk.(2016). *Akuntansi Biaya Edisi 2*.Salemba Empat:Jakarta.
- Putri,Dwi Andika.(2014). *Analisis pengendalian intern piutang pada PT. Serumpun Indah Lestari*. Ekonomi dan Bisnis.Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara:Medan.
- Putri,Dwi Andika.(2014). *Analisis pengendalian intern piutang pada PT. Serumpun Indah Lestari*. Ekonomi dan Bisnis.Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara:Medan.
- Rivai, Veithzal dan Permata Andria.(2007)*Bank and Financial Institution Management Conventional & Syar'I Syste*.PT. Raja Grafindo:Jakarta
- Soemarso S.R,(2004).*Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi Lima*.Salemba Empat: Jakarta.
- Sugiyono.(2008).*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*.Alfabeta: Bandung.

- Sugiyono.(2010).*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.Alfabeta:Bandung.
- Sugiyono.(2012).*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Sugiyono.(2014).*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.Alfabeta:Bandung.
- Sugiyono.(2015).*Metode Penelitian Kombinasi (Mix Method*.Alfabeta:Bandung.
- Sugiyono.(2016). *Metode Penelitian Bisnis*.Bandung : CV. Alfabeta:Bandung.
- Susanto,Azhar.(2002).*Sistem Informasi Manajemen Edisi Kedua*..Lingga Jaya:Bandung.
- Tarnando,Baktiar.(2018). *Analisis pengendalian intern piutang padaPerum Perumnas Regional I Medan*. Ekonomi dan Bisnis.Akuntansi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara:Medan.
- Umar, Husein.(2011).*Metode penelitian untuk skripsi dan tesis bisnis Edisi Kedua*.Raja grafindo persada:Jakarta.
- Yusuf, Haryono.(2005).*Dasar-dasar Akuntansi*. Akademi Akutansi YKPN:Yogyakarta.







5. Latar Belakang Pendidikan :  Akuntansi  Manajemen  
 TI  Lain-lain (.....)

6. Lama Bapak/Ibu Bekerja:  <1 Tahun  6-10 Tahun  
 1-5 Tahun  11-15 Tahun

**Petunjuk Pengisian Kuesioner**

Bapak/Ibu dimohon kesediaannya untuk memberikan tanggapan yang sesuai dengan pernyataan-pernyataan berikut, dengan memilih jawaban yang tersedia dengan cara memberikan tanda ceklis (√). Jika menurut Bapak/Ibu tidak ada jawaban yang tepat maka jawaban dapat diberikan pada pilihan yang mendekati. Nilai atas jawaban yang tersedia adalah sebagai berikut :

Simbol	Kategori	Bobot Nilai
STS	Sangat Tidak Setuju	1
TS	Tidak Setuju	2
N	Netral	3
S	Setuju	4
SS	Sangat Setuju	5

### 1. SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT

No.	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1.	Bagian pemasaran menerima permohonan kredit dari konsumen					
2.	Prosedur penjualan berfungsi sebagai alat pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan yang terjadi dalam perusahaan					
3.	Perusahaan menerima permohonan KPR dari konsumen dan melakukan survey					
4.	Persetujuan kredit rumah dilakukan menggunakan Perjanjian Perngikatan Jual Beli (PPJB)					
5.	Penyerahan kunci rumah diserahkan langsung kepada konsumen yang menandatangani perjanjian dan tidak boleh diwakilkan					
6.	Penyerahan rumah disaksikan oleh notaris					
7.	Penjualan kredit yang terjadi selalu dibuatkan faktur penjualan					
8.	Laporan ikhtisar penjualan yang dihasilkan oleh komputer telah mengikhtisar penjualan satu periode					
9.	Penagihan ke pelanggan dilakukan tepat waktu pada tanggal jatuh tempo penagihan					
10.	Penagihan ke pelanggan disertakan dokumen nota pembayaran					

## 2. SISTEM AKUNTANSI PENAGIHAN PIUTANG

No.	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1.	Penagihan dilakukan di saat tanggal jatuh tempo					
2.	Petugas penagihan piutang selalu membawa surat jalan dari perusahaan					
3.	Hasil penagihan piutang dan daftar tagihan langsung diserahkan ke bagian kasir.					
4.	Bagian penagihan melakukan komunikasi terlebih dahulu saat ingin melakukan penagihan					
5.	Bagian piutang menyusun daftar tagihan piutang yang akan jatuh tempo, dan kemudian diserahkan kepada bagian penagihan beserta kuitansi atau bukti penagihan.					
6.	Penagihan dilakukan secara langsung dengan mendatangi ke alamat masing-masing pelanggan.					

## 3. PENGENDALIAN INTERN PIUTANG TAK TERTAGIH

No.	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1.	Terdapat struktur organisasi dan job description yang jelas dalam pelaksanaan tugas dan wewenang.					
2.	Terdapat divisi khusus untuk menangani pengendalian intern piutang tak tertagih.					

3.	Dilakukan survey untuk mengetahui pekerjaan dan tempat usaha/kerja calon debitur.					
4.	Data pelanggan yang memiliki riwayat pembayaran buruk akan selalu diupdate dari sumber data.					
5.	Data dari setiap calon debitur baik yang diterima maupun yang ditolak selalu diinput datanya.					
6.	Collector telah melakukan penagihan selama bulan berjalan dan tidak terkonsentrasi diakhir bulan saja.					
7.	Komunikasi antar bagian cukup baik					
8.	Staff administrasi melakukan pencatatan atas setiap pembayaran angsuran dari paradebitur.					
9.	Perusahaan telah membentuk sebuah tim pengawas terhadap piutang tak tertagih					
10.	Pegawai yang dibidang pengendalian intern piutang tak tertagih memiliki kecakapan yang sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.					

**Lampiran 2 :**

**Distribusi Sampel Penelitian**

**1. JAWABAN RESPONDEN MENGENAI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT**

No	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1)										JUMLAH
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	3	4	3	4	5	3	4	4	2	3	35
2	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	33
3	3	5	4	5	5	3	5	4	3	4	41
4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	39
5	4	5	5	4	5	5	5	5	2	4	44
6	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	31
7	4	5	5	5	5	5	5	5	2	4	45
8	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	37
9	5	5	5	5	5	3	5	3	5	5	46
10	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	37
11	4	4	4	4	5	5	4	4	3	3	40
12	2	4	4	5	4	4	5	4	4	3	39
13	2	4	3	5	3	3	5	2	3	3	33
14	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	40
15	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
16	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
17	4	5	5	5	4	3	5	3	3	5	42
18	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4	42
19	3	3	3	3	2	3	3	4	3	2	29
20	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	34
21	4	5	4	5	5	5	5	5	3	5	46
22	3	5	4	4	5	3	4	3	3	4	38
23	3	5	4	5	4	4	5	5	3	4	42
24	3	5	4	4	4	5	4	4	4	3	40
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
26	3	4	3	5	4	5	5	5	2	5	41
27	3	4	4	5	4	4	5	3	4	4	40
28	5	4	4	5	4	4	4	5	2	4	41
29	5	5	3	5	5	4	5	4	3	3	42
30	3	4	4	5	5	4	5	5	2	3	40



## 2. JAWABAN RESPONDEN MENGENAI SISTEM AKUNTANSI PENAGIHAN PIUTANG

No	Penagihan Piutang (X2)						JUMLAH
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	5	4	5	5	5	28
2	3	3	3	3	3	3	18
3	5	5	5	4	4	4	27
4	4	4	4	3	4	5	24
5	5	5	3	3	5	5	26
6	4	4	3	3	4	4	22
7	5	5	4	4	4	4	26
8	4	4	5	4	4	4	25
9	5	5	2	4	4	4	24
10	4	4	4	5	5	5	27
11	5	5	5	4	4	4	27
12	3	4	4	4	4	5	24
13	4	3	4	4	3	3	21
14	4	4	5	4	5	5	27
15	5	5	5	5	5	5	30
16	4	4	4	4	4	4	24
17	5	4	4	4	5	5	27
18	5	5	5	5	5	5	30
19	4	2	3	3	5	5	22
20	3	4	3	3	4	4	21
21	5	5	4	4	4	4	26
22	4	5	5	4	5	5	28
23	4	4	5	5	5	5	28
24	4	4	5	5	5	5	28
25	5	5	5	5	5	5	30
26	5	4	5	3	4	4	25
27	4	4	3	4	4	4	23
28	4	4	4	5	5	5	27
29	5	5	4	4	4	4	26
30	5	5	4	4	4	4	26

### 3. JAWABAN RESPONDEN MENGENAI PENGENDALIAN INTERN PIUTANG TAK TERTAGIH

No	Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih (Y)										JUMLAH
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
1	4	3	5	4	4	4	4	4	5	3	40
2	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	28
3	5	4	4	4	4	4	5	3	4	3	40
4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	40
5	4	3	5	4	5	4	4	5	4	4	42
6	3	5	4	5	4	3	3	3	3	3	36
7	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	43
8	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	40
9	5	4	3	5	5	3	3	4	4	5	41
10	4	4	4	5	4	4	4	4	5	3	41
11	4	3	4	3	4	4	5	4	4	4	39
12	5	4	4	3	4	5	4	4	4	4	41
13	4	3	3	4	4	2	4	3	5	2	34
14	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	39
15	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
17	5	3	5	5	4	5	4	5	4	4	44
18	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	43
19	3	4	5	5	4	3	3	4	3	3	37
20	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	34
21	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	43
22	4	3	5	4	4	4	4	4	4	3	39
23	4	3	5	4	4	5	5	4	5	4	43
24	4	3	4	3	4	4	5	5	5	3	40
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
26	4	3	4	5	4	4	5	4	3	4	40
27	5	3	4	4	4	3	3	4	4	3	37
28	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	44
29	5	4	4	3	5	5	4	3	4	5	42
30	5	3	4	5	5	5	4	4	4	3	42

**Lampiran 3 :**  
**Output Hasil Uji Statistika**

**1. Uji Validitas**

<b>Pertanyaan</b>	<b>Item</b>	<b>r-tabel</b>	<b>r-hitung</b>	<b>Keterangan</b>
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1)	1	0,3494	0,661	Valid
	2	0,3494	0,782	Valid
	3	0,3494	0,710	Valid
	4	0,3494	0,605	Valid
	5	0,3494	0,708	Valid
	6	0,3494	0,581	Valid
	7	0,3494	0,732	Valid
	8	0,3494	0,503	Valid
	9	0,3494	0,387	Valid
	10	0,3494	0,681	Valid
Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2)	1	0,3494	0,571	Valid
	2	0,3494	0,658	Valid
	3	0,3494	0,689	Valid
	4	0,3494	0,745	Valid
	5	0,3494	0,740	Valid
	6	0,3494	0,667	Valid
Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih (Y)	1	0,3494	0,657	Valid
	2	0,3494	0,423	Valid
	3	0,3494	0,617	Valid
	4	0,3494	0,486	Valid
	5	0,3494	0,674	Valid
	6	0,3494	0,736	Valid
	7	0,3494	0,452	Valid
	8	0,3494	0,632	Valid
	9	0,3494	0,537	Valid
	10	0,3494	0,695	Valid

## 2. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1)	0.825	10
Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2)	0.760	6
Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih (Y)	0.788	10

## 3. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

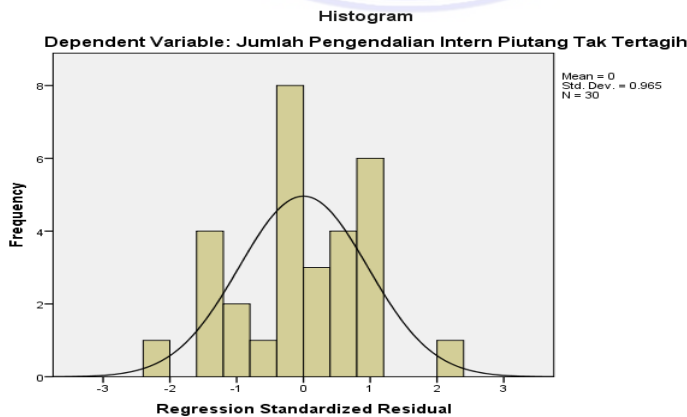
#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.77398392
Most Extreme Differences	Absolute	.116
	Positive	.075
	Negative	-.116
Test Statistic		.116
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200

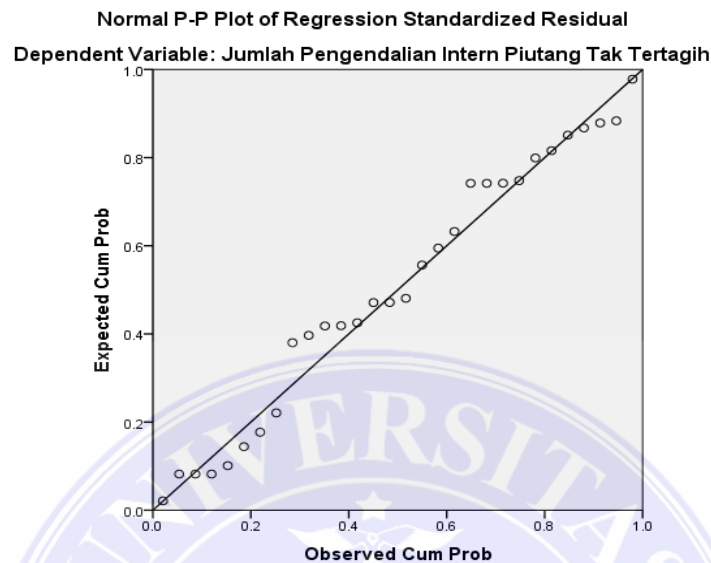
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

### b. Uji Histogram



**c. Uji Normal Probability Plot**



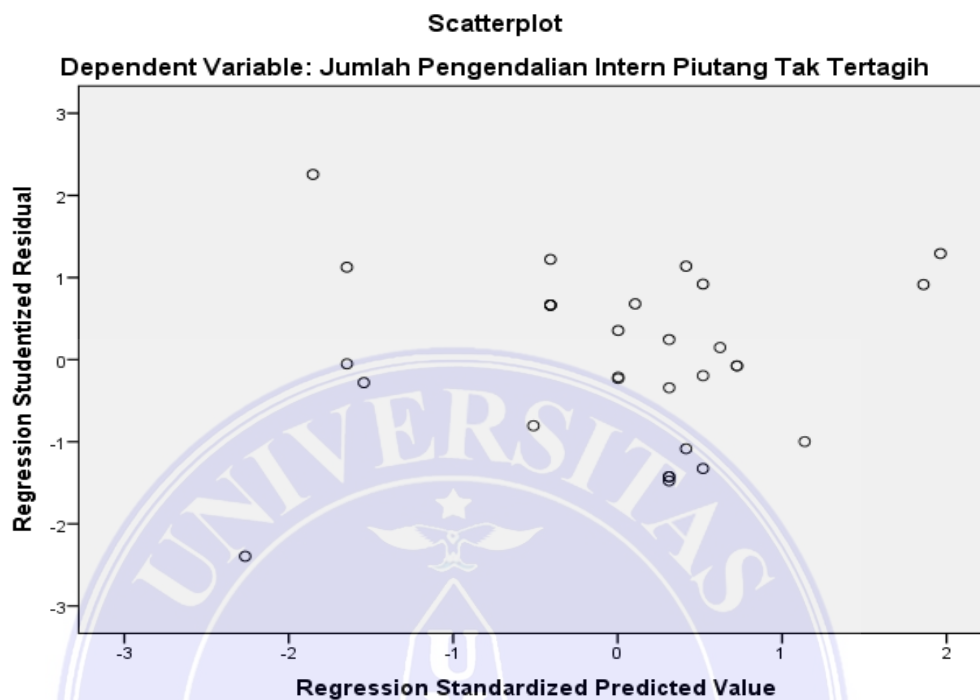
**4. Uji Multikolinieritas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.595	3.228		1.423	.166		
Jumlah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.393	.093	.459	4.234	.000	.561	1.784
Jumlah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	.786	.159	.535	4.932	.000	.561	1.784

a. Dependent Variable: Jumlah Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

### 5. Uji Heteroskedastitas



### Lampiran 4 :

### Hasil Uji Hipotesis

#### 1. Uji Analisis Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.595	3.228		1.423	.166		
Jumlah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.393	.093	.459	4.234	.000	.561	1.784
Jumlah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	.786	.159	.535	4.932	.000	.561	1.784

a. Dependent Variable: Jumlah Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih



## 2. Uji Parsial (Uji t)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.595	3.228		1.423	.166		
Jumlah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.393	.093	.459	4.234	.000	.561	1.784
Jumlah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	.786	.159	.535	4.932	.000	.561	1.784

a. Dependent Variable: Jumlah Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

## 3. Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.907 <sup>a</sup>	.822	.809	1.839

a. Predictors: (Constant), Jumlah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang, Jumlah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

b. Dependent Variable: Jumlah Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

## Lampiran 5 :

## Surat Izin Penelitian



## UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998  
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/Jl. Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331  
Email : univ\_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomi.uma.ac.id email fakultas:ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 1191 / FEB.2 / 01.10 / VI / 2020 26 Juni 2020  
Lamp. : -  
Perihal : **Izin Research / Survey**

Kepada,  
Yth. Pimpinan

Perum Perumnas Regional 1 Medan  
Di Tempat

Dengan hormat,

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

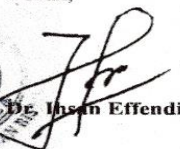
N a m a : Rama Dani  
N P M : 168330174  
Program Studi : Akuntansi  
Judul : Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan

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. Insan Effendi, M.Si

**Tembusan :**

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

**Lampiran 6 :**  
**Surat Balasan Izin Penelitian**

