

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki

Haryo Kusumo¹, Febryantahanuji²

¹Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit 605 Semarang, e-mail : haryo@stekom.ac.id

¹Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit 605 Semarang, e-mail : febryan@stekom.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 25 Agustus 2021

Received in revised form 2 September 2021

Accepted 02 November 2021

Available online Desember 2021

ABSTRACT

The purpose of this study was to test the effectiveness of the accounting information system at PT. SHIBA AZAKI. The problem in this study is whether this sales information system has an effect on controlling receivables at PT. SHIBA AZAKI. In this study the author uses quantitative research methods, while the type of associative research uses a questionnaire as an instrument used to obtain data. The population used in this study were all employees of PT. SHIBA AZAKI using 36 people as research samples. The result of this research is that there is a positive influence and significant of the sales accounting information system on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT. SHIBA AZAKI

Keywords: *Accounting Information Systems, Sales, Effectiveness, Accounts Receivable Control*

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji efektifitas sistem informasi akuntansi pada PT. SHIBA AZAKI. Adapun permasalahan di dalam penelitian ini adalah apakah sistem informasi penjualan ini berpengaruh terhadap pengendalian piutang pada PT. SHIBA AZAKI. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan jenis penelitian asosiatif menggunakan angket sebagai instrument yang digunakan untuk memperoleh data. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. SHIBA AZAKI dengan menggunakan 36 orang sebagai sampel penelitian. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa ada pengaruh positif dan signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang di PT. SHIBA AZAKI.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Efektivitas, Pengendalian Piutang.

1. PENDAHULUAN

Pengendalian piutang merupakan langkah preventif untuk meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen perusahaan secara berkelanjutan. Efektivitas pengendalian piutang ini dapat diukur dengan berbagai indikator yaitu menjaga aktiva perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen[1]. Dalam penerapannya, pengendalian piutang terutama kegiatan pencatatan piutang melibatkan semua pihak. Singkat kata semua kebijakan pimpinan yang berhubungan dengan piutang akan dijalankan oleh karyawan bagian pencatatan piutang. Fungsi-fungsi ekonomis dan sosial perusahaan diharapkan dapat

efektif dengan dijalankannya piutang maksimal agar pertumbuhan perusahaan dapat mengikuti perkembangan ekonomi. Akan tetapi efektivitas pengendalian piutang tidak dapat berjalan dengan optimal tanpa adanya sistem informasi yang handal di dalam perusahaan tersebut[2].

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan[3]. Pengelolaan penjualan yang kurang baik utamanya dalam penjualan kredit, dapat menimbulkan terjadinya kecurangan dan risiko yang dapat merugikan perusahaan. Untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan sehingga perusahaan dapat terhindar dari kecurangan dan risiko tersebut [4].

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan[5]. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri[6]. Tentunya dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, dapat menjamin tersedianya informasi yang akurat dan andal[7] sehingga manajemen dapat mengambil keputusan yang terbaik mengenai aktivitas penjualan kredit kedepannya serta dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang[8]. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian[9]. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Adapun fungsi-fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan hasil penjualan adalah sebagai berikut :

a. Bagian penjualan

Bagian ini berfungsi untuk menerima surat pesanan dari pelanggan dalam transaksi penjualan, untuk menambah informasi yang belum ada pada surat pesanan tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otoritas kredit, menentukan tanggal pengiriman juga memfaktur pinjaman sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

b. Bagian kredit

Bagian ini berfungsi untuk meneliti status kredit langganan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Pengecekan status kredit perlu dilaksanakan sebelum bagian pesanan mengisi surat pesanan penjualan, untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan, surat order pengiriman dikirim langsung kebagian pengiriman sebelum pesanan penjualan memperoleh otorisasi kredit

c. Bagian gudang

Bagian ini berfungsi menyimpan barang yang dipesan oleh langganan serta menyerahkan barang ke bagian pengiriman.

d. Bagian pengiriman barang

Bagian ini untuk mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal harian penjualan dan kedalam buku besar beserta membuat laporan penjualan

e. Bagian pengiriman

Bagian ini berfungsi untuk mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan

f. Bagian kas

Bagian ini berfungsi sebagai penerimaan pembayaran harga barang yang dibeli baik secara penjualan tunai maupun kredit.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit, PT. SHIBA AZAKI memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi[10]. Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit. PT. SHIBA AZAKI memiliki kendala dalam penagihan

piutang. Salah satu masalah yang mendasar yang dihadapi adalah jumlah piutang tak tertagih yang semakin meningkat tiap tahun[11].

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Definisi Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Salah satu tujuan utamanya adalah mengusahakan adanya penegasan kas secara berhati-hati dan efektif[12].

2.2. Pengukuran Efektivitas Pengendalian Piutang

Dalam merancang pengendalian internal yang efektif, terdapat empat kepentingan yang perlu diperhatikan oleh manajemen[13]:

- a. Menjaga Aktiva Perusahaan
- b. Mengecek Ketelitian dan Keandalan Data Akuntansi
- c. Mendorong Efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya Kebijakan Manajemen

2.3. Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut[14]. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan ke semua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

2.4. Pengukuran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Beberapa elemen yang menjadi unsur sistem informasi akuntansi[15]:

- a. Sumber Daya Manusia dan Alat
- b. Catatan
- c. Informasi atau Laporan-Laporan

3. METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, yakni menggambarkan adanya pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Dalam penelitian ini variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) dan Y (efektifitas pengendalian piutang). Untuk mengetahui pengaruh antara Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang penulis menggunakan angket Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer berupa opini dan informasi dari responden yang diperoleh dengan memberikan kuesioner sesuai dengan variabel penelitian. Sumber data sekunder berupa data yang diperoleh dari perusahaan sebagai objek penelitian yang sudah diolah dan terdokumentasi, misalnya sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dsb. Setelah data diperoleh, kemudian dianalisis dengan menggunakan uji kualitas data, uji asumsi klasik normalitas, analisis regresi sederhana, koefisien determinasi dan uji t [16].

3.1. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Kuisisioner

Penelitian ini menggunakan skala likert sebagai skala pengukuran. Penelitian ini melibatkan dua variabel yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sebagai variabel X dan Efektivitas Pengendalian Piutang sebagai variabel Y

b. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan dengan topik yang diteliti untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan objek dan masalah yang diteliti.

3.2. Teknik Analisis Data

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan terkumpulnya data dalam penelitian ini yang diperoleh di PT. SHIBA AZAKI dengan tehnik angket, angket tersebut disebarkan kepada karyawan/pengawai guna mendapatkan data tentang sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

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

Hasil penelitian (Tabel 1) menunjukkan deskriptif responden atas variabel sistem informasi akuntansi penjualan. Rata-rata jawaban responden atas instrumen variabel sistem informasi akuntansi penjualan yang menjawab sangat setuju rata-rata 10,44 atau setara dengan 33,7 %, yang menjawab setuju rata-rata 16,22 atau setara dengan 52,31%, dan yang menjawab ragu-ragu rata-rata 3,6 atau setara dengan 11,5% dan yang menjawab tidak setuju rata-rata 0,55 atau setara 1,78 %. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa responden rata-rata banyak menjawab setuju pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan yaitu 16,22 atau setara dengan 52, 31 %.

Tabel 1. Tanggapan Atas SIA Penjualan

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

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2021)

4.1. Efektivitas Pengendalian Piutang

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

Tabel 2. Tanggapan Atas Variabel Efektivitas Pengendalian Piatang

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

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2021)

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui hasil penelitian menunjukkan deskriptif responden atas variabel Efektivitas Pengendalian Piutang. Ratarata jawaban responden atas instrumen variabel Efektivitas Pengendalian piutang yang menjawab Ragu-ragu sebanyak 4,2 atau setara dengan 13,56 %, yang menjawab setuju sebanyak 12.6 atau setara dengan 40.64 %, dan yang menjawab sangat setuju sebanyak 14.2 atau setara dengan 45.8%. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa responden rata-rata menjawab sangat setuju pada variabelEfektivitas Pengendalian Piutang yaitu 14.2 atau setara dengan 45.8%.

4.2. Hasil Pengujian Instrumen Penelitian

4.2.1. Hasil Uji Validitas

Tabel 3. Uji Validitas

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

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2021)

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

4.2.2. Hasil Uji Reliabilitas

Tabel 4. Uji Reliabilitas

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

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2021)

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

4.3. Rancangan Analisis dan Hipotesis

4.3.1. Rancangan Analisis

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

Tabel 5. Rancangan Analisis

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

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah (2021)

Berdasarkan Tabel tersebut diperoleh persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

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

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki (Haryo Kusumo)

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

4.3.2. Pengujian Hipotesis

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

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Dari persamaan regresi tersebut dapat dilihat bahwa besarnya nilai konstanta adalah 3,944 hal ini berarti jika sistem informasi akuntansi penjualan (X), dianggap konstan maka efektivitas pengendalian piutang nilainya sebesar 3,944. Sistem informasi akuntansi penjualan (X) sebesar 0,465 yang berarti bahwa apabila sistem informasi akuntansi penjualan (X) ditingkatkan 1 satuan skala likert efektivitas pengendalian piutang (Y) akan meningkat sebesar 0,465. Hasil pengujian variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X) terhadap Efektivitas pengendalian piutang (Y) diperoleh nilai t_{hitung} dengan nilai sebesar $3.900 \geq 2.095$ lebih besar dari nilai t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=5\%$) sebesar signifikan $0.001 \leq 0.05$ dengan $df= n-k$. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas pengendalian piutang pada PT. SHIBA AZAKI. dengan demikian bahwa hipotesis diterima.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang sudah diuraikan, maka penulis menganjurkan saran untuk menambahkan variabel lain dan memperluas lingkup penelitian agar hasil dan kesimpulan yang diperoleh dapat lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi 4*. 2014.
- [2] E. Naibaho, S. Supitriyani, S. Manurung, and N. Ervina, "PENGENDALIAN INTERN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH KP-RI JAYA DINAS P DAN K KABUPATEN SIMALUNGUN," *Financ. J. Akunt.*, 2019, doi: 10.37403/finansial.v5i2.106.
- [3] E. Maharani, K. Kertahadi, and M. Saifi, "ANALISIS PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENERIMAAN KAS DALAM Mendukung Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus Pt. Smart Tbk Refinery Surabaya)," *J. Adm. Bisnis SI Univ. Brawijaya*, 2016.
- [4] A. N. Siregar, "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014," *J. Ilmu Pengetah. Sos.*, vol. 1, pp. 1–5, 2016.
- [5] S. Holisoh, A. Indrawan, and A. Sudarma, "PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG," *J. Edukasi (Ekonomi, Pendidik. dan Akuntansi)*, 2020, doi: 10.25157/je.v8i2.4021.
- [6] F. Febryantahanuji, "PEMANFAATAN PEMROGRAMAN MULTIUSER UNTUK MANAJEMEN ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA DESA (APBDes)," *J. Manaj. Inform. dan Sist. Inf.*, 2019, doi: 10.36595/misi.v2i1.67.
- [7] S. L. Pebrianti, Faridah, and I. N. Marantha, "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT Bosowa Berlian Motor Makassar," *Econ. Bosowa J.*, 2020.

- [8] S. B. Hartono, J. D. Susatyo, and A. Kholiq, "PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI AKAD MUDHĀRABAH BANK SYARIAH BERBASIS DSS DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP," *Econ. J. Ekon. Islam*, 2016, doi: 10.21580/economica.2016.7.1.1036.
- [9] H. Kusumo and S. Rakasiwi, "Sistem Pendukung Keputusan Rekrutmen Pada Perusahaan Outsourcing Berbasis Web," *J. Ilm. Ekon. DAN BISNIS*, 2020.
- [10] G. Hanel, "Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada Pt Nusantara Surya Sakti," *J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, 2013.
- [11] A. Ariadharma, "Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan," *J. Ris. Akunt. dan Keuang.*, 2015.
- [12] Hery, *Pengantar Akutansi*. 2015.
- [13] J. R. Taroreh and T. Runtu, "Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt Mandiri Tunas Finance Cabang Manado," *J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, 2016.
- [14] S. Rachmawati, "PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERMATA FINANCE SAMARINDA," *Ekonomia*, 2014.
- [15] A. Mahatmyo, "Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar," *Kementerian Keuangan*. 2014.
- [16] Sugiyono and Republik Indonesia, *Metode Penelitian Kuantitatif & kualitatif*. 2010.