

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN
TERHADAP PENGELOLAAN PENJUALAN
KREDIT PADA PT. AWET SARANA
SUKSES GORONTALO**

Oleh

**MARWAN
E11.15.051**

SKRIPSI



**PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. AWET SARANA SUKSES GORONTALO

Oleh

MARWAN
E11.15.051

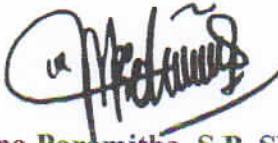
SKRIPSI

**Untuk salah satu syarat Guna memperoleh gelar
Sarjana Dan telah disetujui oleh Tim Pembimbing pada tanggal
Gorontalo,.....April 2022**

Pembimbing I

Dr. Darnawati, S.Pd., M.Si
NIDN. 0917057201

Pembimbing II


Marina Paramitha, S.P.,SE.,M.Ak
NIDN. 0921089202

HALAMAN PERSETUJUAN

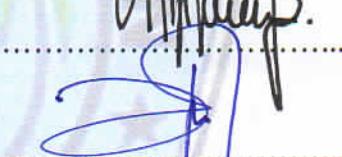
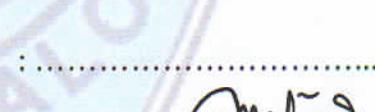
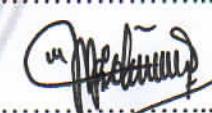
PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. AWAT SARANA SUKSES GORONTALO

OLEH :

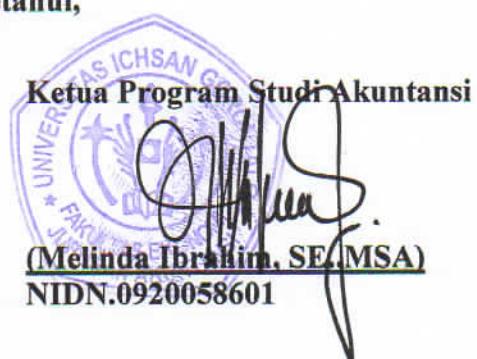
MARWAN

E1115051

Diperiksa Oleh Dewan Penguji Strata Satu (S1)
Universitas Ichsan Gorontalo

1. Dr. Bala Bakri, SE.,MM
(Ketua Penguji) : 
2. Melinda Ibrahim, SE.,MSA
(Anggota Penguji) : 
3. Muh. Ichsan Gaffar., SE., M.Ak
(Anggota Penguji) : 
4. Dr. Darnawati, S.Pd.,M.Si
(Pembimbing Utama) : 
5. Marina Paramitha, SE.,M.Ak
(Pembimbing Pendamping) : 

Mengetahui,



PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis (Skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun di perguruan Tinggi lain.
- 2 karya tulis (Skripsi) ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri dengan arahan dari Tim Pembimbing.
3. Dalam Skripsi tidak terdapat karya yang telah publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, April 2022



ABSTRAK

MARWAN. E1115051. PENGARUH SISTEM INTERN TERHADAP PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. AWET SARANA SUKSES GORONTALO

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian intern yang meliputi Kualitas Karyawan sesuai dengan tanggung jawab (X_1), Pemisahan tanggung jawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3), dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan dan parsial terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses. Jenis penelitian adalah kuantitatif dengan menggunakan metode survey dalam pengumpulan data. Populasi adalah seluruh pegawai pada PT Awet Sarana Sukses dengan teknik sampel berdasarkan *purposive sampling*. Sistem Pengendalian Intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggung jawab X_1 , Pemisahan tanggung jawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3), dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan penjualan kredit (Y) Pada PT Awet Sarana Sukses sebesar 93,30% dan sisanya sebesar 6,70% dipengaruhi oleh variable lain diluar model. Kualitas Karyawan sesuai dengan tanggung jawab (X_1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 43,80%. Pemisahan tanggung jawab fungsi secara layak (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 40,60%. Sistem pemberian wewenang (X_3) secara parsial berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 1,80%. Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X_4) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 22,30%.

Kata kunci : sistem pengendalian intern, penjualan kredit



ABSTRACT

MARWAN. E1115051. THE INFLUENCE OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM ON CREDIT SALES MANAGEMENT AT PT. AWET SARANA SUKSES GORONTALO

This study aims to determine the influence of the internal control system consisting of employee quality by responsibilities (X_1), proper separation of responsibilities (X_2), authorization system (X_3), and asset control of documents and forms (X_4), simultaneously and partially on the credit sales management (Y) at PT Awet Sarana Sukses. This type of research is quantitative using a survey method in data collection. The population takes all employees at PT Awet Sarana Sukses with a sampling technique employee quality by X_1 responsibilities, proper separation of responsibilities (X_2), Authorization system (X_3), and asset control of documents and forms (X_4) simultaneously have a significant effect on credit sales management (Y) at PT Awet Sarana Sukses, namely 93.30% and the remaining 6.70% is influenced by other variables outside the model. Employee quality by responsibility (X_1) partially has a positive and significant effect on Credit Sales Management by 43.80%. The proper separation of responsibilities (X_2) partially has a positive and significant effect on Credit Sales Management by 40.60%. The authorization system (X_3) partially has a negative and insignificant effect on Credit Sales Management by 3.80%. Assets Control of Document and Form (X_4) partially has a positive and significant effect on Credit Sales Management by 22.30%.

Keywords: *internal control system, credit sales*



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan Kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas Berkat dan Rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan Judul **“Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit Pada PT. Awet Sarana Sukses Gorontalo”**, sesuai dengan yang direncanakan. Skripsi ini buat untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo.

Dalam menyusun skripsi ini penulis mengalami berbagai kesulitan dan hambatan, namun Berkat Rahmat dan Petunjuk dari ALLAH SWT serta dukungan dan sumbangannya pemikiran dari segala pihak, terutama bimbingan dari Dosen Pembimbing serta dorongan dari kedua orang tua yang penulis rasakan ini atas jasa-jasa yang diberikan secara tulus ikhlas, dalam usaha mencari kesempurnaan manfaat dari skripsi, maka semua kesulitan dan hambatan tersebut dapat teratasi.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan Terima Kasih yang tulus kepada Bapak Muhammad Ichsan Gaffar, SE.,M.Ak, selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Gaffar La Tjokke, M.Si selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Musafir, SE.,M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Ibu Melinda Ibrahim, SE.,MSA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Ibu Dr. Darnawati, SE.,M.Si, selaku Pembimbing I dan Ibu Marina Paramitha S. Piola, SE.,M.Ak, selaku Pembimbing II, serta keluarga yang tercinta yang telah berkorban demi keberhasilan penulis, serta rekan-rekan Mahasiswa Jurusan Akuntansi yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu-persatu yang telah memberikan bantuan dan motivasi dalam proses penyusunan skripsi ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga bantuan, bimbingan, dan arahan yang telah diberikan oleh berbagai pihak akan memperoleh imbalan yang setimpal dari ALLAH SWT. Aamiin..

Gorontalo, April 2022



MARWAN

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv

DAFTAR TABEL	x
--------------------	---

DAFTAR GAMBAR	xi
---------------------	----

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern	8
2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern	9
2.3 Karakteristik dan Keterbatasan Pengendalian Intern	11
2.3.1 Karakteristik Pengendalian Intern	11
2.3.2 Keterbatasan Pengendalian Intern	12
2.4 Unsur-unsur Pokok Sistem Pengendalian Intern	13
2.5 Efektifitas Pengendalian Intern	20
2.6 Pengertian Penjualan	21
2.7 Kerangka Pemikiran	26
2.8 Hipotesis	27

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	28
3.2 Metode Penelitian	28
3.2.1 Desain Penelitian.....	28
3.2.2 Definisi Operasional Variabel	28

3.2.3 Populasi Dan Sampel	29
3.3 Jenis Dan Sumber Data	30
3.4 Pengujian Instrumen Penelitian	30
3.5 Konversi Data	34
3.6 Metode Analisis.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	37
4.1.1 Sejarah PT Argo Pantes Tbk.	37
4.1.2 Visi dan Misi	38
4.2 Analisis Hasil Penelitian	39
4.2.1 Deskriptif Objek Penelitian	39
4.2.2 Hasil Uji Validitas.	39
4.2.3 Hasil Uji Reliabilitas.	43
4.2.4 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian	44
4.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	52
4.3.1 Analisis Data.	52
4.3.2 Pengujian Hipotesis.	52
4.3.2.1 Uji secara simultas (Uji F)	52
4.3.2.2 Uji ketepatan model	53
4.3.2.3 Uji parsial (Uji T)	54
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian	58
4.4.1 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Secara Simultan Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.	58
4.4.2 Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab Berpengaruh Signifikan Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.	59
4.4.3 Pemisahan Tanggungjawab dan Fungsi Berpengaruh Signifikan Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.	61
4.4.4 Sistem Pemberian Wewenang Berpengaruh	

Signifikan Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.....	62
4.4.5 Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir Berpengaruh Signifikan Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.....	63
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3-1 : Operasional Variabel Independen dan Dependenn	30
Tabel 3-2 : Bobot Nilai Variabel	31
Tabel 4-1 : Daftar Jumlah Penarikan Sampel	39
Tabel 4-2 : Uji Validitas Variabel Kualitas Karyawan	40
Tabel 4-3 : Uji Validitas Variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab	41
Tabel 4-4 : Uji Validitas Variabel Sistem Pemberian Wewenang	42
Tabel 4-5 : Uji Validitas Variabel Pengendalian Aktiva Dokumen	42
Tabel 4-6 : Uji Validitas Variabel Pengelolaan Penjualan Kredit	43
Tabel 4-7 : Uji Reliabilitas	44
Tabel 4-8 : Penilaian Skor	45
Tabel 4-9 : Deskripsi Kualitas Karyawan	46
Tabel 4-10 : Deskripsi Pemisahan Fungsi	47
Tabel 4-11 : Deskripsi Sistem Pemberian Wewenang	48
Tabel 4-12 : Deskripsi Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir	50
Tabel 4-13 : Deskripsi Pengelolaan Penjualan Kredit	51
Tabel 4-14 : Hasil Pengujian Hipotesis	55
Tabel 4-15 : Pengaruh SPI Terhadap Penjualan Kredit	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2-1 : Kerangka Pemikiran	26
Gamber 3-1 : Struktur Analisis Jalur	36
Gambar 4.4 : Hasil Analisis Jalur	56

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan dapat bertahan hidup (*going concern*) dalam iklim persaingan yang saat ini sudah sangat ketat. Untuk dapat bertahan hidup, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada, serta menetralisasi hambatan-hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Strategi internal yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi. Pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan tanpa dukungan dan bantuan pihak-pihak lain dalam perusahaan termasuk para karyawan. Mereka harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertical maupun secara horizontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Selain pendeklegasian wewenang sebagai bagian dari fungsi manajemen, perusahaan juga membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan akurat.

Menurut Mulyadi (2001), sistem informasi akuntansi yang digunakan harus dapat menjalankan fungsinya dengan baik yaitu mengorganisasikan formulir, catatan, dan laporan sedemikian rupa sehingga menghasilkan informasi keuangan

yang dibutuhkan oleh manajer sebagai dasar dalam pengambilan keputusan dalam pengelolaan perusahaan. Sistem informasi yang cukup sehingga perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya dan dapat mencapai tujuan-tujuan khususnya.

Tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba terutama dalam perusahaan perdagangan umumnya diperoleh dari aktivitas penjualan yang mempunyai peranan penting karena merupakan urat nadi kehidupan suatu perusahaan. Transaksi penjualan dalam suatu perusahaan sangat rentan terhadap terjadinya penyelewengan, pemborosan, dan ketidak-efektifan serta ketidak-efisienan yang dapat merugikan perusahaan secara keseluruhan. Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan perdagangan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit.

Perusahaan perdagangan umumnya melakukan penjualan produknya secara kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Piutang memiliki risiko yang cukup tinggi bagi perusahaan diantaranya adalah resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Menurut Mulyadi (2001), Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang tersebut, setiap penjualan kredit yang dilakukan oleh penjual yaitu didahului dengan adanya analisis kredit terhadap calon pembeli. Terhadap adanya piutang ini, perusahaan harus melakukan pengelolaan yang baik sehingga tidak terjadi kredit macet. Agar transaksi penjualan terutama penjualan kredit dan pengelolaan piutang tersebut dapat dijalankan sesuai dengan prosedur, diperlukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai.

Menurut Farina Pane (1993) Salah satu arti penting pengendalian intern adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian intern yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia. Pengendalian intern tersebut terdiri dari suatu kebijakan dan prosedur yang dirancang agar dapat memberikan jaminan untuk mendorong efisiensi operasional perusahaan, menyediakan data yang handal sebagai dasar pengambilan keputusan, dan mendorong dilaksanakannya kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi; struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan dalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

Sistem pengendalian tersebut diharapkan dapat menjamin kelancaran aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang yang lebih baik, meminimalkan terjadinya penyalahgunaan dan penyelewengan yang terjadi dalam aktivitas penjualan, serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan jika terjadi penyelewengan atau kredit macet, sehingga transaksi penjualan dapat

diselesaikan dengan baik, benar, dan tepat waktu sehingga kredit macet yang selama ini terjadi dapat dikurangi dan dihilangkan. Akhirnya, sistem pengendalian intern mampu menghasilkan laporan yang riil mengenai penjualan sehingga membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan dimasa yang akan datang.

Demikian pula yang terjadi pada perusahaan PT Awet Sarana Sukses bahwa sistem pengendalian intern mendapat perhatian dari manajemen mengenai penjualan kredit dalam pengembangan perusahaan agar lebih maju. Perusahaan PT Awet Sarana Sukses merupakan salah satu distributor barang dagangan bergerak dibidang industri makanan dan kebutuhan pokok (harian) yang kini hadir di tengah-tengah masyarakat Gorontalo dan menawarkan beberapa produk makanan baru yang mampu bersaing dengan distributor yang sudah berdiri terlebih dahulu di Gorontalo. Dalam perkembangan PT Awet Sarana Sukses selalu mengupayakan semaksimal mungkin untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Gorontalo dalam hal produk makanan bergizi, semua hal ini dilakukan agar kebutuhan masyarakat Gorontalo akan makanan dan bahan pokok lainnya selalu terpenuhi.

Namun menurut hasil pengamatan penulis terhadap pengelolaan sistem penjualan kredit pada perusahaan PT Awet Sarana Sukses masih belum dapat mengatasi masalah-masalah yang timbul dikarenakan pengelolaan sistem penjualan kredit masih belum dapat memberikan dampak positif bagi perkembangan perusahaan. Berikut beberapa dampak negatif yang ada dalam perusahaan PT Awet Sarana Sukses: pencatatan pengelolaan penjualan secara kredit masih belum maksimal, oknum karyawan yang tidak melakukan

pencatatan dari debitur dan melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang.

Sehingga mempengaruhi stabilitas dan profitabilitas perusahaan.

Oleh karena itu untuk mengatasi berbagai masalah yang ada dalam perusahaan maka pada dasarnya sistem pengendalian intern merupakan strategi perusahaan yang paling handal untuk mengendalikan sistem penjualan kredit itu sendiri. Apabila dalam prosesnya dijalankan sebagaimana mestinya dan tepat waktu sesuai yang ditargetkan oleh perusahaan tersebut. Namun jelas terkadang pihak dari klien perusahaan berusaha untuk mendapatkan keuntungan dari sistem yang dilakukan oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan kajian ilmiah melalui suatu penelitian dengan formulasi judul : Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan yaitu :

- 1) Seberapa besar sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses.
- 2) Seberapa besar sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi

secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara parsial berpengaruh terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksud untuk memperoleh data mengenai dimensi-dimensi dan indikator-indikator sistem pengendalian intern yang meliputi Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) Pada PT Awet Sarana Sukses.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh dimensi-dimensi Sistem Pengendalian Intern terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses yaitu :

- 1) Untuk mengetahui besarnya sistem pengendalian intern yang meliputi Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) Pada PT Awet Sarana Sukses.
- 2) Untuk mengetahui besarnya sistem pengendalian intern yang meliputi Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3)

dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara parsial terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) Pada PT Awet Sarana Sukses.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan pada penelitian ini sebagai berikut :

1) Bagi Praktisi

Sebagai bahan masukan bagi pengambil keputusan pada PT Awet Sarana Sukses, agar dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

2) Manfaat Teoritis

- a. Sebagai bahan perbandingan dan kajian tentang sistem informasi akuntansi dan pengaruhnya terhadap organisasi perusahaan.
- b. Sebagai bahan kajian buat teman–teman dalam penyusunan proposal untuk semester selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Secara umum, pengendalian intern merupakan bagian dari masing-masing sistem yang dipergunakan sebagai prosedur dan pedoman operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Perusahaan pada umumnya menggunakan sistem pengendalian intern untuk mengarahkan operasi perusahaan dan mencegah terjadinya penyalahgunaan sistem.

Dalam perkembangan perusahaan saat ini sistem pengendalian intern sangat dibutuhkan demi kelangsungan perusahaan tersebut dalam suatu perusahaan mempunyai sistem pengendalian yang berbeda-beda. Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dengan tujuan menjaga kekayaan perusahaan dan melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan dan menjaga rahasia perusahaan demi kelangsungan perusahaan.

Menurut Tunggal (1995) pengendalian intern meliputi organisasi dan semua metode serta ketentuan-ketentuan yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan untuk mengamankan kekayaan, memelihara kecermatan dan sampai seberapa jauh dapat dipercayanya data akuntansi. Sedangkan menurut Mulyadi (2008) sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan pengertian-pengertian pengendalian intern diatas, kita dapat memahami bahwa pengendalian intern merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk dilaksanakan oleh orang-orang untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan. Dengan adanya penerapan pengendalian intern dalam setiap operasi perusahaan, maka diharapkan tidak akan terjadi tindakan-tindakan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan, misalnya penggelapan (fraude) baik yang dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja.

2.2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut :

- 1) Menjaga catatan dankekayaan organisasi
Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahkan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai.
- 2) Mengecek keteletian dan keandalan data akuntansi
- 3) Manajemen memerlukan informasi keuangan yang teliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal.
- 4) Mendorong efisiensi.
- 5) Pengendalian intern ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.

- 6) Mendorong dipatuhiinya kebijakan manajemen.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Struktur pengendalian intern ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan perusahaan.

Menurut Niswonger Warren Reeve Fees (2000), adapun tujuan dari pengendalian intern yaitu memberikan jaminan yang wajar bahwa setiap bank melakukan suatu control yang dapat meminimalisasi penyimpangan-penyimpangan yang akan terjadi. Sedangkan menurut Mulyadi (2002) terbagi atas dua yaitu :

- 1) Menjagakekayaan perusahaan
 - a. Penggunaankekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan,
 - b. Pertanggung jawabankekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengankekayaan sesungguhnya.
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
 - a. Pelaksanaantransaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan,
 - b. Pencatatan transaksi yang terjadi tercatat dengan benar di dalam catatan akuntansi perusahaan.

Menurut Tunggal (1995), tujuan sistem pengendalian intern yang efektif dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Untuk menjamin kebenaran data akuntansi.
2. Untuk mengamankan hartakekayaan dan catatan pembekuannya.
3. Untuk menggalakan efisiensi usaha.

4. Untuk mendorong ditaatinya kebijakan pimpinan yang telah digariskan.

Berdasarkan pendapat para ahli yang telah dijelaskan bahwasanya pengendalian intern ditujukan untuk menjaga stabilitas sebuah perusahaan dari dimulai dengan harta kekayaan, tugas dan tanggung jawab, pencatatan data akuntansi sampai pada pengontrolan pengeluaran dan pendapata perusahaan itu sendiri.

2.3. Karakteristik dan Keterbatasan Pengendalian Intern

2.3.1 Karakteristik pengendalian intern

Pengendalian intern yang baik memiliki karakteristik yang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- 1) Suatu rencana organisasi yang memungkinkan adanya pemisahan Pertanggung jawaban fungsi secara cepat.
- 2) Suatu sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang tepat untuk memungkinkan *Accounting Control*, yang memadai terhadap aktiva, hutang, pendapatan biaya.
- 3) Praktek yang sehat diikuti dalam pelaksanaan tugas dan fungsi dari setiap bagian organisasi dan
- 4) Kualitas pengamat yang cocok dengan tanggung jawabnya.

Karakteristik yang baik akan mendukung terciptanya pengendalian intern yang efektif. Rencana organisasi, sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang tepat, praktek yang sehat serta kualitas pengamat yang cocok harus terintegrasi dengan baik dalam pelaksanaan tugasnya. Kelancaran pekerjaan akan memudahkan pengendalian intern terlaksana dalam mencapai tujuan.

2.3.2. Keterbatasan pengendalian intern

Keterbatasan yang terdapat dalam pengendalian intern dapat mengakibatkan tujuan dari pengendalian intern tidak akan tercapai. Menurut Mulyadi (2002:181) keterbatasan – keterbatasan tersebut adalah :

a. Kesalahan dalam pertimbangan

Kesalahan dalam mempertimbangkan keputusan bisnis yang diambil atau dalam melaksanakan tugas rutin yang biasanya dilakukan oleh manajemen atau personel lain. Kesalahan ini dapat disebabkan oleh tidak memadainya informasi yang diterima, keterbatasan waktu, dan tekanan lain.

b. Gangguan

Adanya kekeliruan dalam memahami perintah, terjadinya kesalahan karena kelalaian dan perubahan yang bersifat sementara atau permanent dalam personil atau dalam sistem dan prosedur yang diterapkan.

c. Kolusi

Kerja sama antara pihak-pihak yang terkait, yang mana seharusnya antara pihak-pihak tersebut saling mengawasi, tetapi malah saling bekerja sama untuk menutupi kesalahan-kesalahan yang dibuat baik secara sengaja maupun tidak sengaja.

d. Pengabaian oleh manajemen

Manajemen mengabaikan kebijakan dan prosedur yang telah diterapkan semata-mata untuk kepentingan pribadinya sehingga pengendalian intern tidak berfungsi secara baik.

e. Biaya lawan manfaat

Biaya yang telah dikeluarkan untuk penerapan pengendalian intern tidak boleh melebihi manfaat yang diharapkan dari adanya pengendalian intern tersebut.

2.4. Unsur–unsur pokok sistem pengendalian intern

Pengendalian intern terdiri atas beberapa unsur-unsur, namun hendaknya tetap diingat bahwa unsur-unsur tersebut saling berhubungan dalam suatu sistem.

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Sutruktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Pembagian tanggung jawab fungsional harus dipisahkan fungsi operasi dan fungsi akuntansi, dan suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh.
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu dalam suatu organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

Sistem otorisasi dapat menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya dan prosedur pencatatan yang baik akan menghasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya mengenai kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya suatu organisasi.

- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah :
- a) Penggunaan formulir yang bermotor urut tercetak yang pemakaianya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang. Formulir merupakan alat untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi, maka pengendalian pemakaianya dengan menggunakan nomor urut tercetak, akan dapat menetapkan pertanggungjawaban terlaksanannya transaksi.
 - b) Pemeriksaan yang mendadak. Pemeriksaan yang dilakukan secara mendadak dilaksanakan tanpa pemberitahuan dahulu kepada pihak yang akan diperiksa dengan jadwal yang tidak teratur. Hal ini akan mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.
 - c) Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa campur tangan dari orang atau unit organisasi lain. Sehingga terjadi intern check terhadap pelaksanaan tugas setiap unit organisasi yang terkait, maka setiap unit organisasi akan melaksanakan praktik yang sehat dalam pelaksanaan tugasnya.
 - d) Perputaran jabatan. Perputaran jabatan yang diadakan secara rutin akan dapat menjaga independensi pejabat dalam melaksanakan tugasnya.

- e) Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak. Selama cuti, jabatan karyawan yang bersangkutan digantikan untuk sementara oleh pejabat lain, sehingga seandainya ada kecurangan dalam departemen yang bersangkutan, diharapkan dapat terungkap oleh pejabat yang menggantikan untuk sementara tersebut.
 - f) Secara periodik diadakan pencocokan fisik kekayaan dengan catatan. Untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan catatan akuntansinya. Secara periodik harus diadakan pencocokan atau rekonsiliasi antara kekayaan secara fisik dengan catatan akuntasi yang bersangkutan.
 - g) Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur-unsur sistem pengendalian intern yang lain. Unit organisasi ini disebut satuan pengawas intern atau staff pemeriksa intern.
- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya. Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semua sangat tergantung kepada manusia yang melaksanakannya. Unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian intern yang paling penting. Karyawan yang kompeten diperoleh dari seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaan dan pengembangan pendidikan karyawan.

Menurut *Committee of sponsoring organization of the Tradeway/Coso* (Baidaie (2005 :45-47) yang meliputi unsur-unsur pokok pengendalian intern adalah :

1. Lingkungan pengendalian (Control environment), suasana organisasi yang mempengaruhi kesadaran pengusaan (control consciousness) dari seluruh pegawainya. Lingkungan pengendalian ini merupakan dasar dari komponen lain karena menyangkut kedisiplinan dan struktur.
2. Penilaian resiko (Risk assessment), adalah proses mengidentifikasi dan menilai/ mengukur resiko atau resiko yang dihadapi dalam mencapai tujuan. Setelah teridentifikasi, manajemen harus menentukan bagaimana mengelola atau mengendalikannya.
3. Aktivitas pengendalian (Control Activities), adalah kebijakan dan prosedur yang harus ditetapkan untuk meyakinkan manajemen bahwa semua arahan telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian ini diterapkan pada semua tingkat organisasi dan pengolahan data.
4. Infomasi dan komunikasi (Information and communication), dua elemen yang dapat membantu manajemen melaksanakan tanggung jawabnya. Manajemen harus membangun sistem informasi yang efektif dan tepat waktu. Hal tersebut antara lain menyangkut sistem akuntansi yang terdiri dari caracara dan perekaman (records) guna mengidentifikasi, menggabungkan, menganalisa, mengelompokkan, mencatat dan melaporkan transaksi yang timbul serta dalam rangka membuat tanggung jawaban (akuntabilitas) asset dan utang-utang perusahaan.

5. Pemantauan (monitoring), suatu proses penilaian sepanjang waktu atas kualitas pelaksanaan pengendalian intern dan dilakukan perbaikan jika dianggap perlu

Menurut Hartadi (2007), alasannya diterapkannya sistem pengendalian intern adalah :

1. Luas dan ukuran kesatuan usaha yang menjadi bagian komplek dan meluas sehingga manajemen harus mempunyai berbagai macam laporan dan analisisanalisisnya yang banyak jumlahnya.
2. Pengawasan dan penilitian yang melihat pada sistem pengendalian intern yang baik mampu melindungi terhadap kelemahan manusia dan mengurangi terhadap kelemahan manusia serta mengurangi kemungkinan kesalahan atau ketidakberesan yang akan terjadi.
3. Tidak praktis apabila akuntan untuk memeriksa secara keseluruhan dengan keterlibatan uang tanpa mempercayai sistem pengendalian intern.

Hartadi (2007), mengemukakan beberapa aktivitas dalam sistem pengendalian intern yang dapat dipercaya sebagai berikut :

- 1) Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggung Jawabnya
Faktor yang paling sulit dan paling penting dalam pengendalian adalah orangorang yang dapat menunjang suatu sistem dapat berjalan baik. Bagi pandangan akuntan publik, maka ia mempunyai penilaian bahwa karyawan akan dikatakan ideal apabila tingkat kualitas yang dimiliki sesuai dengan tanggung jawabnya. Masalah karyawan kadang-kadang menimbulkan permasalahan dalam pengendalian intern. Tingkat perputaran yang tinggi dalam jabatan akuntansi berarti orang-orang yang mengerjakan tugas-tugas akuntansi dan pengendalian

adalah tidak berpengalaman. Ada tiga hal yang perlu diperhatikan dalam hubungannya dengan kualitas karyawan yaitu penarikan tenaga kerja, pengembangan dan pengukuran prestasi.

Dalam menarik tenaga kerja, manajemen harus mengusahakan seluas mungkin sumber tenaga kerja dalam hal tenaga kerja tidak dapat ditarik dari dalam perusahaan. Makin luasnya sumber tenaga kerja akan lebih besar kemungkinannya mendapat calon tenaga kerja yang dikehendaki. Pengembangan mutu karyawan berarti menyangkut usaha-usaha meningkatkan pengetahuan karyawan dan keahlian atau keterampilannya. Pengembangan mutu karyawan dimaksudkan untuk mendorong karyawan bekerja lebih keras dan baik, berusaha memiliki tingkat moral yang tinggi dan karenanya akan menghasilkan tugas-tugas yang dikerjakan secara efisien. Pengukuran prestasi kerja ini dimaksudkan untuk menilai pelaksanaan tugas – tugas yang menjadi tanggung jawab masing-masing karyawan. Ini dapat digunakan untuk menentukan dalam golongan dan pengalaman serta penggajiannya.

2) Pemisahan Tanggung Jawab Fungsi Secara Layak

Pemisahan tanggung jawab sering disebut pembagian tugas. Ada tiga jenis tanggung jawab fungsi yang dilaksanakan oleh departemen atau bagian atau paling tidak orang yang berlainan, antara lain :

- a. Otoritas untuk melaksanakan transaksi. Otoritas ini menujukkan orang yang mempunyai otoritas dan tanggung jawab untuk memulai suatu transaksi.
- b. Pencatatan transaksi. Tugas ini menunjukkan tugas atau fungsi pencatatan dan akuntansi.

- c. Penyimpanan aktiva. Tugas ini menunjukkan penyimpanan fisik atau pengawasan fisik secara efektif. Tujuan adanya pemisahan adalah tidak ada seorangpun yang harus mengendalikan dua atau tiga tanggung jawab fungsi.
- 3) Sistem Pemberian Wewenang

Setiap manajemen bertanggung jawab untuk menentukan, melaksanakan dan memelihara serta meningkatkan sistem pengendaliannya. Manajemen harus menentukan ukuran untuk mengakui transaksi dan sistem akuntansinya dan untuk pengawasan persetujuan transaksi.

Suatu sistem pemberian wewenang dapat bersifat umum dan dapat didelegasikan ke tingkat manajemen yang lebih rendah. Tetapi beberapa pemberian wewenang juga dapat bersifat penting dan harus ada pada dewan direksi. Paling tidak perusahaan harus memiliki bagan rekening (*chart of accounts*) dan dengan penjelasan dan intruksi tertulis tentang klasifikasi transaksi. Perusahaan yang lebih besar akan didapat sistem dokumentasi EDP (*Electronic Data Processing*), dokumentasi program computer, buku pegangan sistem dan prosedur, kerangka pengolahan transaksi dan berbagai formulir lainnya. Akuntan intern (*Intern Auditor*) mempunyai tugas untuk menciptakan, menilai dan menjaga sistem dokumentasi. Buku pegangan akuntansi dan sistem dokumentasi yang sejenisnya harus memuat penjelasan tujuan pengawasan dan tekniknya.

Pengawasan adalah suatu alat untuk memonitor dan menjaga sistem pengendalian berjalan baik. Dengan adanya pengawasan maka kesalahan-

kesalahan dapat ditekan atau dikurangi. Pengawasan dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung.

4) Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir

Pengendalian fisik atas aktiva, catatan dan dokumen lainnya harus dibatasi kepada orang-orang tertentu saja (yang diberi wewenang). Aktiva seperti persediaan dan surat berharga harus disimpan secara baik dan dihindarkan dari orang yang tidak berwenang menanganinya. Demikian juga untuk catatan-catatan biaya dan piutang harus dihindarkan dari orang yang tidak mempunyai tanggung jawab pada catatan. Formulir-formulir yang sangat penting untuk pekerjaan akuntansi dan pengawasan harus disimpan secara baik pula.

2.5. Efektivitas Pengendalian Intern

Efektivitas adalah ukuran keberhasilan suatu kegiatan atau program yang dikaitkan dengan tujuan yang ditetapkan. Suatu pengendalian intern dikatakan efektif apabila memahami tingkat sejauh mana tujuan operasi entitas tercapai, laporan keuangan, yang diterbitkan dipersiapkan secara handal, hukum dan regulasi yang berlaku dipatuhi.

Menurut Handoko (1995:7), efektivitas adalah kemampuan untuk melakukan hal yang tepat atau menyesuaikan sesuatu dengan baik. Hal ini mencakup pemilihan sasaran yang paling tepat dan pemilihan metode yang sesuai untuk mencapai sasaran tersebut. Efektivitas sistem pengendalian intern diartikan sebagai kemampuan sistem pengendalian intern yang direncanakan dan diterapkan agar mampu mewujudkan tujuannya yaitu keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Tercapainya tujuan tersebut diwujudkan dalam bentuk

adanya unsur-unsur sistem pengendalian intern dalam pengelolaan perusahaan secara efektif dan efisien.

2.6. Pengertian Penjualan

Beberapa pakar dibidang manajemen pemasaran telah mendefinisikan pengertian tentang penjualan.

- 1) Winardi (1991: 131), Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktivasi, dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat, baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan yang menguntungkan kedua pihak.
- 2) Kothler (2000: 120) "*Sales is business transaction involving the delivery (the giving) of a commodity, an item merchandise of property, a right, or a service, in exchange for (the receipt of) cash, a promise to pay, or money equivalent, or for combination of these item; it is recorded and reported in terms of the amount of such cash, promise or pay, or money equivalent.*"
- 3) William G. Nickels dalam Swastha (2009: 10) yang menyebutnya dalam istilah penjualan tatap muka (*personal selling*) adalah merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yakni meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses pertukaran barang atau jasa antara yang saling membutuhkan (pembeli dan penjual) dengan harapan penjual memperoleh keuntungan dari transaksi tersebut.

2.6.1. Efektifitas Penjualan

Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan tertentu, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan volume penjualan. Untuk mencapai penjualan yang efektif tidak hanya dilakukan oleh bagian pelaksana penjualan saja, melainkan diperlukannya kerjasama yang baik antar bagian dalam perusahaan, seperti bagian produksi, bagian personalia, bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian lainnya dalam perusahaan. Kegiatan perusahaan yang dapat menunjang tercapainya penjualan yang efektif antara lain kegiatan pemasaran, pengembangan produk, penetapan harga, dan distribusi produk, sehingga perlu adanya perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian penjualan dengan baik.

2.6.2. Klasifikasi Penjualan

Macam-macam klasifikasi transaksi penjualan menurut La Midjan (2001: 170) adalah sebagai berikut:

- 1) Penjualan secara tunai Yaitu penjualan yang bersifat cash and carry, pada umumnya terjadi secara kontan. Dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan juga dianggap kontan.
- 2) penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata di atas satu bulan.
- 3) Penjualan secara tender Yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.

- 4) Penjualan ekspor Yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang dari suatu badan usaha dalam negeri. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan prosedur *Letter of Credit*.
- 5) Penjualan secara konsinyasi Yaitu transaksi penjualan yang menjual barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang yang dititipkan tersebut tidak laku, maka akan kembali ke penjual.
- 6) Penjualan secara grosir Yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi menjadi perantara antara pabrik atau importir dengan pedagang atau toko eceran. Pedagang grosir ini membeli barang yang dihasilkan oleh pabrik, kemudian dijual lagi untuk mendapatkan keuntungan ke toko pengecer.

2.6.3. Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan sangat diperlukan dalam aktivitas penjualan. Dengan adanya prosedur penjualan, maka kegiatan dalam penjualan dapat dilaksanakan berdasarkan urutan yang telah ditentukan sehingga kegiatan penjualan akan berjalan dengan lancar dan teratur.

Mulyadi (2008) mengemukakan prosedur penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1). Order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2). Pengiriman barang

Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

3). Pencatatan piutang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan penjualan kartu kredit ke dalam kartu piutang.

4). Penagihan

Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

5). Pencatatan jurnal penjualan

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

2.6.4. Keterkaitan Sistem Pengendalian Intern dengan Pengelolaan Penjualan

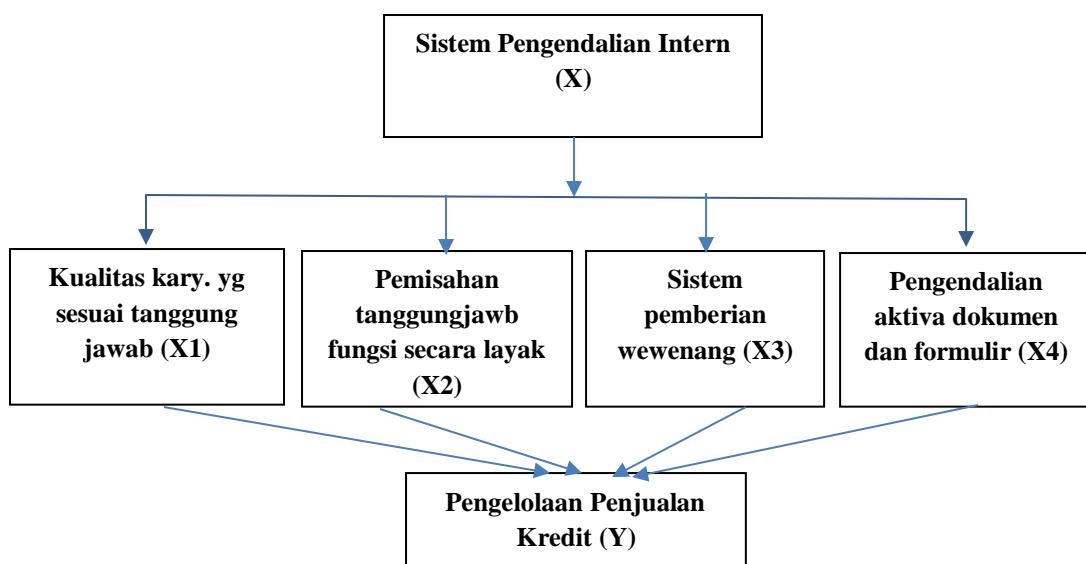
Penjualan merupakan suatu aktivitas utama dalam perusahaan yang perlu diperhatikan secara serius, baik yang dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Karena dengan adanya penjualan ini perusahaan akan memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan, sehingga diperlukan pengendalian atas penjualan dengan baik. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat antar perusahaan dalam dunia bisnis, maka aktifitas penjualan harus dapat direncanakan dan dilaksanakan secara efektif dan efisien agar memperoleh laba secara optimal.

La Midjan dan Susanto (2001: 170) mengemukakan bahwa Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang. Susanto (2008: 17) juga menyatakan bahwa suatu perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, pengendalian, dan resiko.

Pernyataan diatas dapat menyimpulkan adanya keterkaitan antara pengendalian intern dengan efektifitas penjualan. Efektivitas penjualan dapat tercapai jika pengendalian intern penjualan dilaksanakan sesuai dengan kriteria kriteria yang telah ditentukan oleh manajemen perusahaan, terutama yang berkaitan dengan organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan serta praktik yang sehat juga dukungan karyawan yang cakap.

2.7. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan penelitian sistem Pengendalian Intern terhadap Penjualan Kredit pada penelitian ini, penulis mengemukakan bahwa dengan pengendalian intern dapat memberikan pengaruh terhadap penjualan kredit yang akan datang. Pengaruh tersebut dilahirkan pada menjaga kekayaan perusahaan dengan otorisasi yang telah ditetapkan, dan pada mengecek ketelitian apakah sudah sesuai dengan data akuntansi.



Gambar 2.1. Skema Kerangka Pemikiran

2.8. Hipotesis

Berdasarkan kajian teori dan kerangka pemikiran di atas, maka yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini adalah menjaga kekayaan perusahaan dengan otorisasi yang telah ditetapkan, dan pada mengecek ketelitian apakah sudah sesuai dengan data akuntansi pada pengendalian intern pada PT Awet

Sarana Sukses yang ada di Gorontalo. Dengan demikian maka hipotesis yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses.
- 2) Sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara parsial berpengaruh terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian dan kerangka pemikiran yang diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi obyek penelitian adalah pengaruh sistem pengendalian intern dan pengelolaan penjualan kredit pada PT Awet Sarana Sukses Gorontalo.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis memilih jenis metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode survey dalam pengumpulan data. Menurut Sugiyono (2012), penelitian kuantitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Sementara definisi metode survei menurut Kerlinger (1996) dalam Riduan (2004), mengatakan bahwa penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil. Untuk mendukung penelitian ini, penulis mengumpulkan data-data dari PT Awet Sarana Sukses Gorontalo. Hal ini memudahkan penulis dalam pengambilan data guna penyebaran kuesioner.

3.2.2. Operasional Variabel Penelitian

Untuk mengetahui data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka terlebih dahulu perlu mengoperasionalisasikan variabel-variabel seperti yang telah diinventarisir dari latar belakang penelitian dan kerangka pemikiran dengan

maksud untuk menentukan dimensi dan indikator-indikator variabel dalam pengelolaan penjualan kredit, sekaligus menentukan instrumen atau pengukuran variabel.

Dalam penelitian ini terdapat 2 jenis variabel yang terdiri dari:

1. Variabel bebas (independent) yaitu sistem pengendalian intern, yang selanjutnya disebut variabel X yang terdiri : kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4)
2. Variabel terikat (dependent) yaitu pengelolaan penjualan kredit yang selanjutnya disebut variabel Y

Variabel-variabel di atas akan terlihat lebih jelas dan terperinci yang disajikan dalam tabel operasional variabel berikut ini:

Tabel-3.1 : Operasional Variabel Independen dan Variabel Dependen

Variabel	Sub Variabel	Indikator-indikator	Skala
Sistem Pengendalian Intern (X)	Kualitas kary. yg sesuai dengan tanggungjawab (X_1)	1. Perekrutan karyawan yang berkualitas 2. Penempatan karyawan sesuai bidangnya 3. Pengembangan mutu 4. Pengembangan keterampilan	Ordinal
	Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2)	1. Otorisasi transaksi 2. Pemisahaan bagian pencatatan 3. Pemisahaan bagian penjualan 4. Bagian khusus pembelian 5. Bagian khusus penerimaan kas 6. Bagian khusus pengeluaran kas 7. Bagian khusus gudang 8. Pembagian tugas sesuai fungsi	Ordinal

	Sistem pemberian wewenang dan Pengawasan (X3)	1. Pemberian wewenang 2. Persetujuan transaksi 3. Pengawasan langsung 4. Pengawasan tidak langsung atas pengelolaan transaksi	Ordinal
	Pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X4)	1. Otorisasi aktiva dokumen/ formulir lainnya 2. Pemisahaan tugas aktiva dokumen/formulir lainnya 3. Pengendalian dokumen/formulir 4. Penyimpanan dokumen/formulir	Ordinal

Sumber : Hartadi (2007)

Variabel	Dimensi	Indikator-indikator	Skala
Pengelolaan Penjualan kredit (Y)	Prosedur penjualan kredit	1. Setiap transaksi memiliki bukti/dokumen 2. Barang disiapkan sesuai bukti/dokumen 3. Bagian pengiriman mengirim barang dan meminta tanda tangan penerimaan 4. Pencatatan piutang 5. Pengarsipan dokumen 6. Surat tagihan berdasarkan faktur penjualan 7. Percatatan jurnal	Ordinal

Sumber: Mulyadi (2008)

Dalam melakukan test dari masing-masing variabel akan diukur dengan menggunakan skala likert, kuesioner disusun dengan menyiapkan (lima) pilihan jawaban yang disesuaikan dengan pertanyaan kuisioner yakni: Sangat Puas, Puas, Cukup Puas, Tidak Puas, dan Sangat Tidak Puas. Setiap pilihan akan diberikan bobot nilai yang berbeda seperti tampak dalam tabel berikut ini.

Tabel 3.2
Bobot Nilai Variabel

Pilihan	Bobot
Sangat Puas/ Selalu	5
Puas/ Sering	4
Cukup Puas/ Kadang-kadang	3
Kurang Puas/ Jarang	2
Tidak Puas/ Tidak Pernah	1

Sumber: Riduwan (2004)

3.2.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya. (Sugiyono, 2007). Sebagian dari jumlah yang diambil dan karakteristik yang dimiliki dari populasi di sebut sampel.

Mengingat tidak semua populasi berkaitan dengan objek yang diteliti maka tidak seluruhnya dapat dijadikan sampel. Oleh sebab itu teknik penarikan sampel digunakan berdasarkan metode *purposive sampling*.

3.2.4 Jenis dan Sumber Data

Dalam penilitian ini jenis data yang digunakan: Data Primer, adalah data yang belum pernah ditabulasikan, yang diperoleh peneliti dari tempat penelitian pada pimpinan dan karyawan PT Awet Sarana Sukses Gorontalo., meliputi:

1.) Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan peninjauan langsung ke lokasi penelitian.

2.) Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi, teknik wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden, yaitu karyawan yang memiliki keterkaitan dengan masalah yang terjadi.

3.) Kuesioner

Penggunaan kuesioner merupakan hal yang pokok untuk pengumpulan data. Teknik ini dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan berstruktur kepada Pimpinan dan Karyawan PT Awet Sarana Sukses Gorontalo. Data Sekunder, merupakan data pendukung yang mendukung data primer berupa informasi-informasi tertulis yang berkaitan dengan objek penelitian seperti literature-literatur (penelitian kepustakaan).

Setelah data terkumpul secara lengkap dan sistematis, langkah selanjutnya adalah mengolah data. Menurut sifatnya data yang diperoleh dikelompokkan menjadi 2 bagian:

1. Data Kualitatif, yaitu dengan cara mendeskripsikan jawaban responden yang disajikan dalam bentuk tabel.
2. Data Kuantitatif, yaitu data yang berbentuk numerik dijabarkan untuk mendukung penelitian sehingga dapat mengatakan kebenaran.

3.2.5 Pengujian Instrumen Penelitian (Uji Validitas dan Reliabilitas)

3.2.5.1 Uji Validitas

Untuk mengukur data yang diperoleh maka perlu diadakan pengujian validitas dan penguji reliabilitas suatu hasil penelitian. Arikunto (1995) dalam

Riduan (2004), validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau kesahihan suatu alat ukur. Untuk pengujian validitas, peneliti menggunakan rumus korelasi seperti yang dikemukakan oleh Pearson yang dikenal dengan rumus korelasi produk moment sebagai berikut :

$$r_{XY} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X).(\sum Y)}{\sqrt{\{n.\sum X^2 (\sum X)^2\}. \{n.\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Sumber : Riduwan, (2004:110)

Dimana:

- r = Angka korelasi
- X = Skor Pertanyaan (ke-n) variabel X
- Y = Skor Pertanyaan (ke-n) variabel Y
- n = Jumlah responden
- XY = Skor pertanyaan dikali total pertanyaan

3.2.5.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk menjadi pengetahuan dan memiliki satu serites tetapi dicobakan dua kali Riduwan (2004). Untuk menentukan tingkat reliabilitas kuesioner adalah *Alfa Cronbach*, yaitu sama dengan ukuran rata-rata dari seluruh hasil estimasi yang mungkin dihasilkan oleh *split-half*. Rumus reliabilitas *Alfa Cronbach* adalah:

$$r_i = \frac{k}{k - 1} \left\{ 1 - \frac{\sum S_{i2}}{S_t} \right\}$$

Sumber : Sugiyono, (2007:365)

Di mana:

$K = \text{Mean kuadrat antara subyek}$

$\sum S_i^2 = \text{Mean kuadrat kesalahan}$

$S_t^2 = \text{Varian total}$

Pengujian tingkat validitas dan reliabilitas dihitung dengan alat bantu komputer menggunakan program (*software*) *Statistical Package for Social Science* (SPSS) Versi 17.0 for windows. Cara pengambilan keputusan, untuk validitas adalah didistribusikan dengan tabel t dengan $\alpha = 0.05$ dan derajat kebebasan (dk=

$n-2$), kaidah keputusan, jika $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ berarti valid, sebaliknya jika $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ berarti tidak valid. Sedangkan untuk reliabilitas jika r_{Alfa} positif dan lebih besar dari r_{tabel} maka reliable, sebaliknya jika r_{Alfa} negatif atau r_{Alfa} lebih kecil dari r_{tabel} maka tidak reliabel.

3.2.6 Transformasi Data Ordinal Ke Interval

Untuk mengukur variabel-variabel tersebut akan dilakukan penyeberan kuesioner pada responden. Data yang disebarluaskan adalah data dalam bentuk skala ordinal dan untuk menganalisa penelitian ini maka peneliti perlu melakukan konversi data, proses transformasi data dari skala pengukuran ordinal ke skala pengukuran interval sering dijumpai pada saat melakukan analisis data terutama data penelitian sosial, hal ini tersebut dapat dilakukan melalui suatu metode mengubah data ordinal menjadi data interval dengan rumus :

$$Ti = \frac{(Xi - \bar{x})}{s}$$

Sumber : Riduwan (2004:129)

Dimana:

T_i = Data Interval

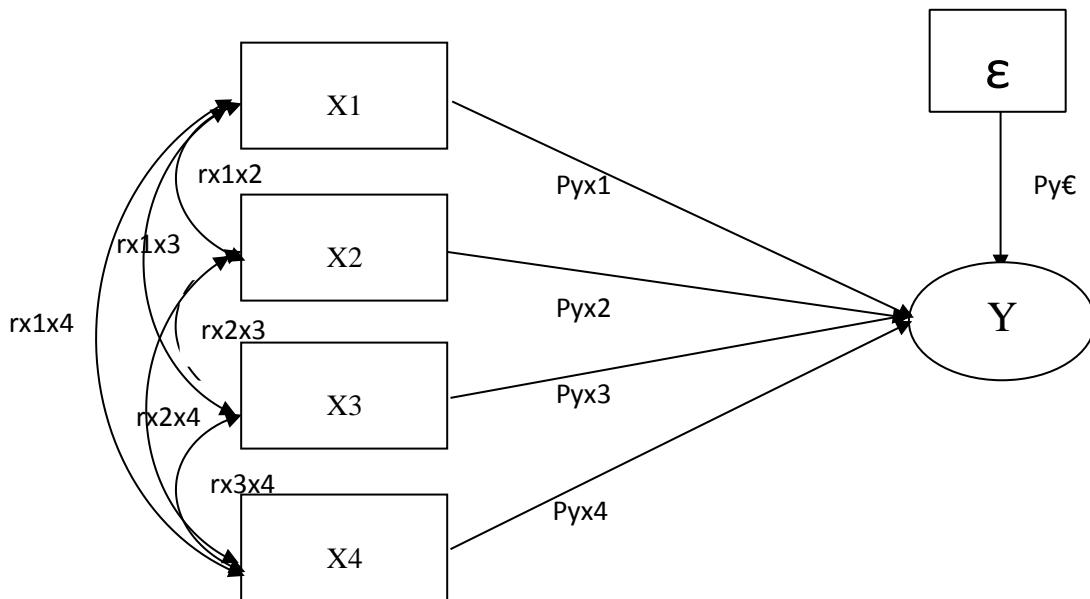
x_i = Data Ordinal

\bar{x} = Nilai Rata-rata

S = Simpangan Baku

3.2.6 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis jalur yaitu untuk memecahkan masalah dan membuktikan hipotesis, seberapa besar Pengaruh Sistem Pengendalian Intern (X) yang tediri dari ; kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan dan parsial terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y), maka pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis jalur sebagai berikut :



Gambar 3.1 Struktur Pengaruh X_1 , X_2 , X_3 dan X_4 Terhadap Y

Keterangan :

X1 = kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab
X2 = pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak
X3 = sistem pemberian wewenang
X4 = pengendalian aktiva dokumen dan formulir
Y = Pengelolaan penjualan kredit
 ϵ = Variabel Lain Yang Mempengaruhi Y
r = Korelasi
Py = Koefisien Jalur Untuk Mendapatkan Pengaruh Langsung

Gambar diatas memperlihatkan bahwa Variabel Y tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh variable X1, X2, X3, X4, tetapi ada variable lain yang ikut mempengaruhi yang dinyatakan dengan variable *Epsilon* (ϵ) yaitu variable yang tidak diukur dan diteliti. Sesuai dengan hipotesis dan desain penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dalam pengujian hipotesis menggunakan *path analisys* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Membuat persamaan structural, yaitu :

$$Y = Pyx_1X_1 + Pyx_2X_2 + Pyx_3X_3 + Pyx_4X_4 + \epsilon$$

- b. Menghitung matriks korelasi antar X_1, X_2, X_3, X_4 dan Y
- c. Menghitung matriks antar variable eksogenus
- d. Menghitung matriks invers R_1^{-1}
- e. Menghitung Koefisien jalur Pyx_i ($i=1,2,3,4$)
- f. Menghitung R^2y (X_1, X_2, X_3, X_4) yaitu koefisien yang menyatakan determinasi total X_1, X_2, X_3, X_4 terhadap Y
- g. Menghitung Koefisien Jalur Pengaruh Variabel Luar ($Py\epsilon$)
- h. Menghitung Variabel Independent terhadap Variabel dependent.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Objek Penelitian

Berdasarkan bukti historis PT. Awet Sarana Sukses Diresmikan pada tanggal 05 Mei 2002 oleh Bapak Gunawan Witedja Yang pada waktu itu PT. Awet Sarana Sukses dipimpin oleh general manager yang bernama Bapak Wiratama Tandiono. Mulai dari tanggal 05 Mei 2002 sampai dengan 30 Oktober 2002, pada masa itu PT. Awet Sarana Sukses masih mengontrak sebuah bangunan milik dari UD. GUNAWAN. Selang 6 (enam) bulan kemudian kepemimpinan Bapak Wiratama Tandiono dilanjutkan oleh Bapak Pudjianto. PT. Awet Sarana Sukses mengalami kemajuan pesat dengan lajunya perkembangan ekonomi semakin maju dari tahun ke tahun serta permintaan pasar dan kebutuhan masyarakat yang semakin hari semakin meningkat. Sedangkan bangunan UD.GUNAWAN yang dikontrak tidak mampu menampung barang-barang yang kami pesan dari surabaya, karena terlalu banyak jenis dan macamnya. Akhirnya Wings Surya Surabaya membeli lahan untuk PT. Awet Sarana Sukses yang terletak di jalan Prof. Dr. Aloe Saboe No. 85 A di depan RSU. Aloe. Saboe Kel. Wongkaditi Kec. Kota Utara Kota Gorontalo.

PT. Awet Sarana Sukses dibangun pada bulan Februari 2005 dan selesai pada bulan Desember 2006. Dipilihnya lahan ini karena tidak jauh dari pusat kota Gorontalo. Setelah pembangunan PT. Awet Sarana Sukses selesai akhirnya kepemimpinan Bapak Pudjianto dilanjutkan lagi oleh Bapak Widiyanto

Hermawan pada tanggal 07 Juni 2006, dengan kepemimpinan Bapak Widiyanto Hermawan PT. Awet Sarana Sukses semakin berkembang pesat, lebih maju sampai ke pelosok desa dengan berbagai macam persaingan promosi yang dilakukan oleh beberapa agen atau distributor yang berada di kota Gorontalo yang ingin menjatuhkan harga dan produk-produk PT. Awet Sarana Sukses, tapi PT. Awet Sarana Sukses mampu bersaing dengan harga yang bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat atau konsumen yang berada di kota Gorontalo.

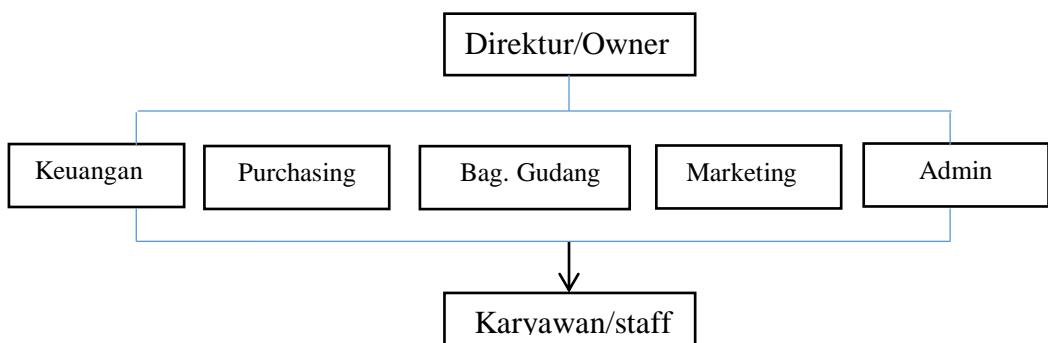
Alhamdulillah PT. Awet Sarana Sukses bisa mengatasi segala macam persaingan atau kendala maupun hambatan. Sebab Bapak Widiyanto Hermawan melakukan beberapa gebrakan seperti: Tim Serbu, Sales Motoris Spreding Dalam Kota Dan Luar Kota, Mengadakan Kegiatan BTL, Karena Armada transportasi PT. Awet Sarana Sukses masih kurang maka Bapak Widiyanto Hermawan mengajukan ke Wings Surya Surabaya agar menambah armadanya berupa kenderaan ke PT. Awet Sarana Sukses. Pada bulan Juli 2008 Bapak Widiyanto Hermawan berakhir masa tugasnya di Gorontalo dan di gantikan oleh Bapak Bhun Tjan Kho, bapak Bhun Tjan membuat program-program baru untuk memajukan PT. Awet Sarana Sukses dan mensejahterakan para karyawannya, sehingga PT. Awet Sarana Sukses menjadi distributor terbesar di Gorontalo.

4.1.2 Visi dan Misi

Visi dan Misi adalah merupakan tujuan dan sasaran utama perusahaan untuk mencapai apa yang dicita-citakan oleh perusahaan. Visi perusahaan yaitu memberikan keuntungan bagi pelanggan perusahaan dan karyawannya serta sebagai media pembelajaran bagi karyawan agar tumbuh dan berkembang.

Adapun yang menjadi misi adalah memberikan pelayanan terbaik dan terpercaya serta memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada pelanggan.

4.1.3 Struktur Organisasi



4.2 Analisis Hasil Penelitian

4.2.1 Deskriptif Objek Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT Awet Sarana Sukses sebanyak 28 Orang. Mengingat tidak semua populasi berkaitan dengan objek yang diteliti maka tidak seluruhnya dapat dijadikan sampel. Oleh sebab itu teknik penarikan sampel digunakan berdasarkan metode *purposive sampling*. Untuk lebih jelasnya berikut ini daftar karyawan yang dijadikan sampel :

Tabel 4.1. Jumlah Penarikan Sampel Pada PT Awet Sarana Sukses Gorontalo

No	Jabatan	Jumlah Sampel
1.	Pimpinan	1
2.	Manajer	3
3.	Kasir	1
4.	Administrasi Keuangan	3
6.	Bagian Gudang	4
7.	Bagian Penjualan	5

8.	Bagian Penagihan	4
	Total Sampel	21

4.2.2 Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang telah disusun dalam bentuk kuesioner (angket) dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur secara tepat. Pengujian validitas suatu instrumen akan menggambarkan tingkat kemampuan alat ukur yang digunakan untuk mengungkapkan sesuatu yang menjadi sasaran pokok pengukuran. Dengan demikian permasalahan validitas instrumen akan menunjukkan pada mampu tidaknya instrumen tersebut untuk mengukur objek yang diukur. Apabila instrumen tersebut mampu untuk mengukur apa yang diukur, maka disebut valid, dan sebaliknya apabila tidak mampu untuk mengukur apa yang diukur, maka dikatakan tidak valid.

Terdapat lima variabel penelitian yang akan dilakukan pengujian validitas yaitu; variabel Sistem Pengendalian Intern yang meliputi Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawab (X1), variabel Pemisahan Tanggungjawab Fungsi secara Layak (X2), variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3), variabel Pengendalian Aktiva dan Formulir (X4), dan variabel Prosedur Penjualan Kredit (Y). Hasil pengujian validitas lima variabel tersebut dapat diuraikan dibawah ini.

1). Variabel Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawab (X1)

Hasil pengujian validitas item pertanyaan variabel Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawab (X1) dengan menggunakan koefisien korelasi pearson diuraikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.2 Uji Validitas Variabel Kualitas Karyawan (X1)

ITEM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI	NILAI T HITUNG	NILAI T TABEL	KETERANGAN
P.X1.1	.649	4.90	2.093	Valid
P.X1.2	.495	3.27	2.093	Valid
P.X1.3	.708	5.76	2.093	Valid
P.X1.4	.849	9.23	2.093	Valid

Berdasarkan tabel 4.1 diatas seluruh item kuesioner koefisien korelasi bernilai positif dan nilai t hitung > (lebih besar) dari nilai t tabel sehingga hasil ini menunjukkan bahwa seluruh item kuesioner variabel Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawabnya (X1) yang digunakan tersebut adalah valid.

2). Variabel Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak (X2)

Dari hasil pengujian validitas terhadap item pertanyaan-pertanyaan variable Pemisahan Tanggung jawab Fungsi secara Layak (X2) dengan menggunakan koefisien korelasi pearson diuraikan dalam tabel berikut ini

Tabel 4.3 Uji Validitas Variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab (X2)

ITEM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI	NILAI T HITUNG	NILAI T TABEL	KETERANGAN
P.X2.1	.444	2.85	2.093	Valid
P.X2.2	.503	3.34	2.093	Valid
P.X2.3	.480	3.14	2.093	Valid
P.X2.4	.438	2.80	2.093	Valid
P.X2.5	.459	2.97	2.093	Valid
P.X2.6	.501	3.33	2.093	Valid
P.X2.7	.527	3.56	2.093	Valid
P.X2.8	.469	3.05	2.093	Valid

Berdasarkan tabel 4.3 diatas menunjukkan bahwa dari 6 (enam) item kuesioner koefisien korelasi bernilai positif dan dinyatakan valid karena nilai t

hitung > (lebih besar) dari nilai t tabel. Menurut Sugiyono (2012) instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Dengan menggunakan instrumen yang valid dan reliabel dalam pengumpulan data, maka diharapkan hasil penelitian akan menjadi valid dan reliabel.

3). Variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3)

Hasil pengujian validitas item pertanyaan variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) dengan menggunakan koefisien korelasi pearson diuraikan dalam tabel berikut ini

Tabel 4.4 Uji Validitas Variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3)

ITEM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI	NILAI T HITUNG	NILAI T TABEL	KETERANGAN
P.X3.1	.434	2.77	2.093	Valid
P.X3.2	.474	3.09	2.093	Valid
P.X3.3	.508	3.39	2.093	Valid
P.X3.4	.208	1.22	2.093	Tidak Valid

Berdasarkan tabel 4.4 diatas seluruh item kuesioner koefisien korelasi bernilai positif dan nilai t hitung > (lebih besar) dari nilai t tabel sehingga hasil ini menunjukkan bahwa seluruh item kuesioner variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) yang digunakan tersebut adalah valid.

4). Variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4)

Hasil pengujian validitas item pertanyaan variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) dengan menggunakan koefisien korelasi pearson diuraikan dalam tabel berikut ini

Tabel 4.5 Uji Validitas Variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4)

ITEM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI	NILAI T HITUNG	NILAI T TABEL	KETERANGAN
P.X4.1	.643	4.82	2.093	Valid
P.X4.2	.644	4.84	2.093	Valid
P.X4.3	.448	2.88	2.093	Valid
P.X4.4	.685	5.40	2.093	Valid

Berdasarkan tabel 4.5 diatas seluruh item kuesioner koefisien korelasi bernilai positif dan nilai t hitung > (lebih besar) dari nilai t tabel sehingga hasil ini menunjukkan bahwa seluruh item kuesioner variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) yang digunakan tersebut adalah valid.

5). Variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y)

Hasil pengujian validitas item pertanyaan variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y) dengan menggunakan koefisien korelasi pearson diuraikan dalam tabel berikut ini

Tabel 4.6 Uji Validitas Variabel Pengelolaan Penjualan Kredit (Y)

ITEM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI	NILAI T HITUNG	NILAI T TABEL	KETERANGAN
P.Y1	.568	3.96	2.093	Valid
P.Y2	.655	4.98	2.093	Valid
P.Y3	.635	4.72	2.093	Valid
P.Y4	.588	4.18	2.093	Valid
P.Y5	.668	5.16	2.093	Valid
P.Y6	.544	3.72	2.093	Valid
P.Y7	.657	5.01	2.093	Valid

Berdasarkan tabel 4.6 diatas seluruh item kuesioner koefisien korelasi bernilai positif dan nilai t hitung > (lebih besar) dari nilai t tabel sehingga hasil ini

menunjukkan bahwa seluruh item kuesioner variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y) yang digunakan tersebut adalah valid.

4.2.3 Hasil Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas menggambarkan pada keandalan alat ukur yang digunakan. Suatu alat ukur dikatakan memiliki reliabilitas yang tinggi atau dapat dipercaya, apabila alat ukur tersebut stabil sehingga dapat diandalkan dan dapat digunakan untuk meramalkan. Dengan demikian alat ukur tersebut akan memberikan hasil pengukuran yang tidak berubah-ubah dan akan memberikan hasil yang serupa apabila digunakan berulang-ulang.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik Koefisien *cronbach's alpha* yang lebih besar dari nilai *alpha* yang ditetapkan yaitu 0.60. atau jika nilai *alpha* lebih besar dari 0,60 maka disebut reliabel. Hal ini menunjukkan keandalan instrumen. Selain itu, *cronbach's alpha* yang semakin mendekati 1 menunjukkan semakin tinggi konsistensi internal reliabilitasnya. Hasil uji *reliabilitas* dapat dilihat pada tabel 4.7 di bawah ini.

Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Koefisien Alpha	Nilai Alpha	Keterangan
1.	Kualitas Karyawan (X1)	0.849	0.60	Reliabel
2.	Pemisahan Fungsi (X2)	0.877	0.60	Reliabel
3.	Sistem Pemberian Wewenang (X3)	0.750	0.60	Reliabel
4.	Pengendalian Aktiva (X4)	0.855	0.60	Reliabel
5.	Efektivitas Penjualan Kredit (Y)	0.899	0.60	Reliabel

Berdasarkan tabel 4.7 di atas semua variabel yang diuji reliabel karena koefisien alpha lebih besar dari batas nilai alpha yang ditetapkan yaitu 0,60.

4.2.4 Analisis Deskriptif Variabel-variabel Penelitian

Analisis deskriptif variabel penelitian dimaksudkan untuk menggambarkan ringkasan data-data penelitian mengenai setiap indikator dari variabel-variabel yang diteliti berupa rata-rata, skor minimum dan skor maximum di mana variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel Sistem Pengendalian Intern yang terdiri dari Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawabnya (X1), variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab Secara Layak (X2), variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3), variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) dan variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y).

Langkah awal untuk mendeskripsikan setiap indikator adalah dengan membuat tabel kategori (skala) penilaian dari masing-masing item pertanyaan. Arikunto (2002) menjelaskan bahwa perhitungan skor tiap komponen yang diteliti adalah dengan mengalikan seluruh frekuensi data dengan nilai bobotnya dilanjutkan dengan membandingkan dengan skala penilaian yang telah ditentukan. Adapun skala yang digunakan tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 4.8 Penilaian Skor Item Pernyataan Variabel Penelitian

No.	Nilai Skor	Interpretasi	Keterangan
1.	$0 < NS \leq 1$	Berada pada daerah sangat negatif	SN
2.	$1 < N \leq 2$	Berada pada daerah negatif	N
3.	$2 < T \leq 3$	Berada pada daerah tengah	T
4.	$3 < P \leq 4$	Berada pada daerah positif	P
5.	$4 < SP \leq 5$	Berada pada daerah sangat positif	SP

Keterangan : SN = Sangat negatif, N = negatif, T = tengah, P = positif, SP = sangat positif.

Sumber : Arikunto, 2002

1). Analisis Deskriptif Variabel Kualitas Karyawan (X1)

Berdasarkan hasil tabulasi item pernyataan yang dilakukan terhadap variabel Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawabnya sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.9. Deskripsi Item Kualitas Karyawan (X1)

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 1			PERTANYAAN 2			PERTANYAAN 3			PERTANYAAN 4		
	F	SKOR	%									
5	13	65	62	10	50	48	13	65	62	9	45	43
4	7	28	33	11	44	52	6	24	29	10	40	48
3	1	3	5	0	0	0	2	6	10	2	6	10
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	96	100	21	94	100	21	95	100	21	91	100
RATA-RATA		4.57			4.48			4.52			4.33	
KET		SP			SP			SP			SP	

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari enam item pertanyaan kuesioner yang telah dilakukan item pertanyaan nomor 1, 2, 3, 4, 5, dan 6 memiliki nilai rata-rata tertinggi yaitu sebesar 4,36 atau berdasarkan skala penilaian pada tabel 4.8 dikategorikan sangat positif artinya sebagian besar responden memberikan jawaban selalu dilakukan. Item pertanyaan tertinggi adalah item no 1 dan 6 masing-masing 4,60 sedangkan item pertanyaan terendah adalah item no 2 yaitu pengembangan pengetahuan karyawan. Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawabnya sangat penting bagi perusahaan terutama dalam hal pelaksanaan efektivitas penjualan kredit. Perekutan karyawan dan penempatan menjadi hal yang sangat dominan yang ada pada perusahaan.

Sedangkan pengembangan pengetahuan karyawan masih harus mendapatkan perhatian penuh dari Pimpinan Perusahaan.

2). Analisis Deskriptif Pemisahan Fungsi (X2)

Berdasarkan hasil tabulasi item pernyataan yang dilakukan terhadap variabel pemisahan fungsi tanggungjawab secara layak sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.10. Deskripsi Item Pemisahan Fungsi (X2)

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 1			PERTANYAAN 2			PERTANYAAN 3			PERTANYAAN 4		
	F	SKOR	%									
5	8	40	38	8	40	38	8	40	38	8	40	38
4	12	48	57	11	44	52	12	48	57	11	44	52
3	1	3	5	2	6	10	1	3	5	2	6	10
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	91	100	21	90	100	21	91	100	21	90	100
RATA-RATA		4.33			4.29			4.33			4.29	
KET												

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 5			PERTANYAAN 6			PERTANYAAN 7			PERTANYAAN 8		
	F	SKOR	%									
5	7	35	33	7	35	33	9	45	43	10	50	43
4	12	48	57	9	36	43	12	48	57	10	40	43
3	2	6	10	5	15	24	0	0	0	3	9	13
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	89	100	21	86	100	21	93	100	23	99	100
RATA-RATA		4.24			4.10			4.43			4.30	
KET												

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari enam item pertanyaan kuesioner yang telah dilakukan item pertanyaan nomor 1, 2, 3, 4, 5, dan 6 memiliki nilai rata-rata tertinggi yaitu sebesar 4,49 atau berdasarkan skala penilaian pada tabel 4.8 dikategorikan sangat positif artinya sebagian besar responden memberikan jawaban selalu dilakukan. Item pertanyaan tertinggi adalah item no 1 yaitu 4,86. Sedangkan item pertanyaan terendah adalah item no 5 yaitu 4,14. Secara garis besar analisis variabel X2 pada perusahaan ini telah dilaksanakan susuai dengan ketentuan yaitu pemisahan fungsi dilakukan secara layak terutama aspek pemberian otorisasi terhadap transaksi yang dilakukan, dilakukan pemisahan antara bagian pencatatan dan penyimpanan aktiva. Diadakan pemisahan antara bagian piutang dengan bagian penerimaan piutang, bagian kredit dengan bagian pencatatan persediaan juga selalu dipisahkan. Melakukan rotasi jabatan terhadap bagian persediaan untuk menghindari penyalahgunaan dan penggelapan barang. Pemisahan fungsi tanggungjawab secara layak sangat penting bagi perusahaan terutama dalam hal pelaksanaan efektivitas penjualan kredit. Pelaksanaan otorisasi terhadap transaksi menjadi hal yang sangat dominan yang ada pada perusahaan. Sedangkan item rotasi jabatan untuk bagian persediaan masih harus diperbaiki dan mendapatkan perhatian penuh dari Pimpinan terutama untuk mengatasi adanya penyalahgunaan dan penggelapan terhadap persediaan barang dagangan.

3). Analisis Deskriptif Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3)

Berdasarkan hasil tabulasi item pernyataan yang dilakukan terhadap variabel sistem pemberian wewenang dan pengawasan sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.11. Deskripsi Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3)

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 1			PERTANYAAN 2			PERTANYAAN 3			PERTANYAAN 4		
	F	SKOR	%									
5	9	45	43	4	20	19	10	50	48	0	0	0
4	10	40	48	13	52	62	8	32	38	0	0	0
3	2	6	10	4	12	19	3	9	14	2	6	10
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	10	24
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	14	67
JUMLAH	21	91	100	21	84	100	21	91	100	21	30	100
RATA-RATA		4.33			4.00			4.33			1.43	
KET		SP			SP			SP			N	

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari enam item pertanyaan kuesioner yang telah dilakukan memiliki nilai rata-rata tertinggi yaitu sebesar 4,33 atau berdasarkan skala penilaian pada tabel 4.8 dikategorikan sangat positif artinya sebagian besar responden memberikan jawaban selalu dilakukan. Item pertanyaan tertinggi adalah item no 2 yaitu 4,46. Sedangkan item pertanyaan terendah adalah item no 1 yaitu 4,11. Secara garis besar analisis variabel sistem pemberian wewenang dan pengawasan X3 pada perusahaan ini telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yaitu pemberian wewenang dalam melaksanakan tugas, pertanggungjawaban manajemen dalam melaksanakan tugas, setiap transaksi yang dilakukan selalu dilakukan pengawasan, selalu dilakukan pengawasan baik langsung maupun tidak langsung serta selalu melakukan pencatatan jurnal penyesuaian. Tanggungjawab manajemen dalam melaksanakan tugas menjadi hal yang sangat dominan yang ada pada perusahaan. Sedangkan item pemberian wewenang dalam melaksanakan tugas masih harus diperbaiki dan mendapatkan perhatian penuh dari Pimpinan terutama untuk mengatasi adanya

penyalahgunaan wewenang untuk kepentiangan individu sehingga dapat merugiakan perusahaan.

4). Analisis Deskriptif Pendendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4)

Berdasarkan hasil tabulasi item pernyataan yang dilakukan terhadap variabel pengendalian aktiva dokumen dan formulir sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.12. Deskripsi Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4)

BOBOT KOTEGORI RESP	PERTANYAAN 1			PERTANYAAN 2			PERTANYAAN 3			PERTANYAAN 4		
	F	SKOR	%									
5	13	65	62	11	55	52	4	20	19	10	50	48
4	8	32	38	10	40	48	15	60	71	9	36	43
3	0	0	0	0	0	0	2	6	10	2	6	10
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	97	100	21	95	100	21	86	100	21	92	100
RATA-RATA		4.62			4.52			4.10			4.38	
KET		SP			SP			SP			SP	

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari enam item pertanyaan kuesioner yang telah dilakukan memiliki nilai rata-rata tertinggi yaitu sebesar 4,62 atau berdasarkan skala penilaian pada tabel 4.8 dikategorikan sangat positif artinya sebagian besar responden memberikan jawaban selalu dilakukan. Item pertanyaan tertinggi adalah item no 1 yaitu 4,69. Sedangkan item pertanyaan terendah adalah item no 2, dan 3 yaitu 4,57. Secara garis besar analisis variabel pengendalian aktiva dokumen dan formulir X4 pada perusahaan ini telah dilaksanakan susuai dengan ketentuan yaitu mencakup pengendalian arsip-arsip dokumen dan formulir, pencatatan persedian, dan penyimpanan persediaan.

Penyimpanan dokumen transaksi menjadi hal yang sangat dominan yang ada pada perusahaan. Sedangkan item 2, dan 3 penyimpanan formulir dan pencatatan persediaan masih harus ditingkatkan lagi terutama untuk bahan penyiapan formulir sebagai alat pembuktian, dan penanganan persediaan untuk memastikan dengan benar ketersediaan barang digudang serta untuk tujuan penyusunan laporan keuangan.

5). Analisis Deskriptif Variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y)

Berdasarkan hasil tabulasi item pernyataan yang dilakukan terhadap variabel efektivitas penjualan kredit sebagaimana terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.13. Deskripsi Pengelolaan Penjualan Kredit (Y)

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 1			PERTANYAAN 2			PERTANYAAN 3			PERTANYAAN 4		
	F	SKOR	%									
5	15	75	71	13	65	62	11	55	52	9	45	43
4	6	24	29	6	24	29	9	36	43	12	48	57
3	0	0	0	2	6	10	1	3	5	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	99	100	21	95	100	21	94	100	21	93	100
RATA-RATA		4.71			4.52			4.48			4.43	
KET		SP			SP			SP			SP	

BOBOT KATEGORI RESP	PERTANYAAN 5			PERTANYAAN 6			PERTANYAAN 7		
	F	SKOR	%	F	SKOR	%	F	SKOR	%
5	15	75	71	12	60	57	13	65	62
4	4	16	19	9	36	43	8	32	38
3	2	6	10	0	0	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0

1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	21	97	100	21	96	100	21	97	100
RATA-RATA		4.62			4.57			4.62	
KET		SP			SP			SP	

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa dari kelima item pertanyaan kuesioner yang telah dilakukan secara rata-rata memiliki nilai tertinggi yaitu sebesar 4,84 atau sangat positif artinya sebagian besar responden memberikan jawaban selalu melakukan kegiatan yang berkaitan dengan aspek penjualan kredit. Pelaksanaan penjualan kredit yang meliputi pencatatan order penjualan, pengiriman barang, pencatatan dan penagihan piutang serta pencatatan jurnal, merupakan aspek penting dalam meningkatkan efektivitas penjualan kredit.

4.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

4.3.1 Analisis Data

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian intern yang terdiri dari kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawabnya (X1), pemisahan fungsi tanggungjawab secara layak (X2), sistem pemberian wewenang dan pengawasan (X3), dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X4) secara simultan dan parsial terhadap pengelolaan penjualan kredit pada PT Awet Sarana Sukses Gorontalo. Data penelitian ini diolah dengan menggunakan program SPSS 17 dengan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis jalur.

4.3.2 Pengujian Hipotesis

4.3.2.1 Uji secara simultan (uji F)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara bersama-sama (simultan) memengaruhi variabel dependen secara signifikan. Pengujian simultan ini menggunakan uji F, yaitu dengan membandingkan antara nilai signifikansi F dengan nilai signifikansi yang digunakan yaitu pada level $\alpha = 0.05$ (5%)

Berdasarkan lampiran tabel anova nilai sig sebesar 0.000 yang berarti secara simultan seluruh variabel independen: sistem pengendalian intern yang terdiri dari kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawabnya (X1), pemisahan fungsi tanggungjawab secara layak (X2), sistem pemberian wewenang dan pengawasan (X3), dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X4) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen pengelolaan penjualan kredit. Dengan demikian, model yang digunakan dalam penelitian ini dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan kredit.

4.3.2.2 Uji perkiraan ketepatan model (*goodness of fit test*).

Koefisien determinasi digunakan untuk menguji *goodness of fit* dari model regresi, yaitu seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan lampiran tabel *model summary* menunjukkan nilai *R square* sebesar 0,933 atau 93,30%. Hal ini berarti bahwa besarnya kontribusi variabel independen secara bersama-sama (simultan) yang terdiri dari kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawabnya (X1), pemisahan fungsi tanggungjawab secara layak (X2), sistem pemberian wewenang dan pengawasan

(X.3), dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X4) yang dapat disumbangkan untuk perubahan variasi variabel terikat efektivitas penjualan kredit adalah sebesar 0.933 atau 93,30% ini adalah termasuk dalam kategori kuat dan sisanya sebesar 0.067 atau 6,70% dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model. Besarnya *R square* berkisar antara 0 s/d 1 yang berarti semakin kecil besarnya *R square*, maka hubungan kedua variabel semakin lemah, sebaliknya jika nilai *R square* semakin mendekati 1, maka hubungan kedua variabel semakin kuat.

4.3.2.3 Uji parsial (Uji T)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial memengaruhi variabel dependen secara signifikan. Untuk pengujian secara parsial ini digunakan uji-t. Hasil perhitungan statistik pada pengujian parsial berdasarkan pada lampiran tabel coefficients dapat dijelaskan berikut ini.

Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab (X1) menunjukkan nilai sig sebesar 0.005 atau (0,50%) yang berarti $<$ dari nilai α 0.05 (5%), hal ini menunjukkan bahwa variabel Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab (X1) berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit, sehingga penelitian ini menerima hipotesis pertama. Variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab Secara Layak (X2) menunjukkan nilai sig 0.011 (1.1%) yang berarti $<$ dari nilai α 5%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab Secara Layak (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sehingga penelitian ini menerima hipotesis kedua. Variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) menunjukkan nilai sig 0.584 (58.4%) yang berarti $>$ dari nilai α 5%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) tidak berpengaruh signifikan

terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sehingga penelitian ini menolak hipotesis ketiga. Variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) menunjukkan nilai sig 0,017 (1,7%) yang berarti < dari nilai α 5%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sehingga penelitian ini menerima hipotesis ketiga.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis baik secara simultan maupun secara parsial dapat disimpulkan pada tabel berikut:

Tabel 4.14 Hasil pengujian hipotesis pengaruh variabel X terhadap Y

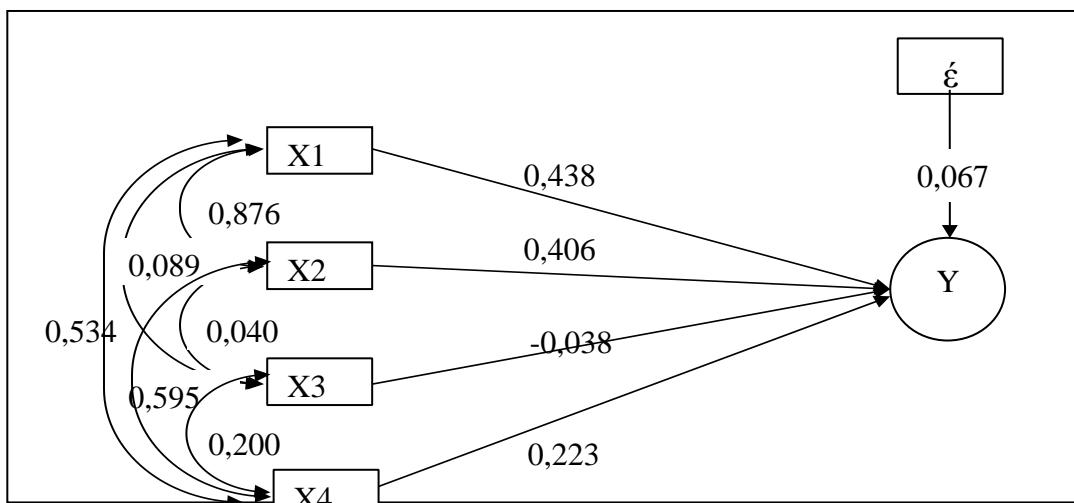
Pengaruh antar Variabel	Total pengaruh	Sig	Alpha	Keputusan	Hipotesis
X1,X2,X3,X4 terhadap Y	0,933	0,000	0,05*	Signifikan	Diterima
X1 terhadap Y	0,438	0,005	0,05*	Signifikan	Diterima
X2 terhadap Y	0,406	0,011	0,05*	Signifikan	Diterima
X3 terhadap Y	-0,038	0,584	0,05*	Tidak Signifikan	Ditolak
X4 terhadap Y	0,223	0,017	0,05*	Signifikan	Diterima

Keterangan : * berpengaruh apabila nilai sig < nilai Alpha

Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama Sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses dapat diterima. Hipotesis kedua Sistem pengendalian intern yang meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara parsial berpengaruh

signifikan terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses dapat diterima. Kecuali sistem pemberian wewenang (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap pengelolaan penjualan kredit.

Berdasarkan analisis data pengujian hipotesis dan besarnya pengaruh variabel Sistem Pengendalian Intern (X) terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y) dapat digambarkan dalam model struktural analisis jalur sebagai berikut:



Gambar 4.4 Hasil analisis jalur

Berdasarkan gambar hasil analisis di atas maka dapat di susun model persamaan jalur sebagai berikut :

$$Y = 0,438X_1 + 0,406X_2 - 0,038X_3 + 0,223X_4 + 0,067\epsilon$$

Berdasarkan struktural persamaan jalur tersebut, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.15 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit

Keterangan	Pengaruh langsung	Pengaruh tidak langsung	Total (%)
X1 terhadap Y	0,438	-	43,80
X2 terhadap Y	0,406	-	40,60
X3 terhadap Y	-0,038	-	-3,80
X4 terhadap Y	0,223	-	22,30
Pengaruh variabel X1, X2, X3, X4 terhadap Y			93,30
Pengaruh variabel lain terhadap Y			6,70
Total			100

Sumber : data olahan

Berdasarkan keterangan tabel tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Variabel Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawabnya (X1) memiliki pengaruh dengan arah koefisien positif terhadap variabel Pengelolaan Penjualan Kredit (Y) sebesar 43,80%. Nilai tersebut bermakna jika Kualitas Karyawan Sesuai dengan Tanggungjawab (X1) lebih ditingkatkan dan diefektifkan, maka Penjualan Kredit akan meningkat sebesar 43,80%.
2. Variabel Pemisahan Fungsi Tanggungjawab Secara Layak (X2) memiliki pengaruh dengan arah koefisien positif terhadap variabel Pengelolaan Penjualan Kredit (Y) sebesar 40,60%. Nilai tersebut bermakna jika Pemisahan Fungsi Tanggungjawab Secara Layak (X2) lebih ditingkatkan dan diefektifkan, maka Efektivitas Penjualan Kredit akan meningkat sebesar 40,60%.
3. Variabel Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) memiliki pengaruh dengan arah koefisien negatif terhadap variabel Pengelolaan

Penjualan Kredit (Y) sebesar -3,80%. Nilai tersebut bermakna jika Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X3) lebih ditingkatkan dan diefektifkan, maka Pengelolaan Penjualan Kredit akan menurun sebesar 3,80%.

4. Variabel Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) memiliki pengaruh dengan arah koefisien positif terhadap variabel Efektivitas Penjualan Kredit (Y) sebesar 22,30%. Nilai tersebut bermakna jika Sistem Pemberian Wewenang dan Pengawasan (X4) lebih ditingkatkan dan diefektifkan, maka Pengelolaan Penjualan Kredit akan meningkat sebesar 22,30%.
5. Nilai R^2 sebesar sebesar 93,30% menunjukkan besarnya pengaruh variasi variabel independen Sistem Pengendalian Intern terhadap variabel dependen Efektivitas Penjualan Kredit secara simultan sedangkan sisanya sebesar 93,30% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model.
6. Koefisien korelasi sub variabel X1 dan X2 signifikan dengan arah positif sebesar 87,60%, Koefisien korelasi sub variabel X1 dan X3 tidak signifikan dengan arah negatif sebesar 8,90%, Koefisien korelasi sub variabel X1 dan X4 signifikan dengan arah positif sebesar 53,40%. Koefisien korelasi sub variabel X2 dan X3 tidak signifikan dengan arah negatif sebesar 4%. Koefisien korelasi sub variabel X2 dan X4 signifikan dengan arah positif sebesar 59,50%. Koefisien korelasi sub variabel X3 dan X4 tidak signifikan dengan arah positif sebesar 20%.

4.4 Pembahasan Hasil Penelitian

4.4.1 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern secara simultan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa kontribusi variabel Sistem Pengendalian Intern meliputi kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) pada PT Awet Sarana Sukses sebesar 93,30%. Hasil ini termasuk dalam kategori kuat dan menunjukkan bahwa peran Sistem Pengendalian Intern pada PT Awet Sarana Sukses Gorontalo pada dasarnya sudah dilaksanakan secara maksimal dalam rangka meningkatkan Pengelolaan Penjualan Kredit. Kontribusi variabel Sistem Pengendalian Intern menunjukkan hanya sub variabel Sistem Pemberian Wewenang (X_3) yang tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit sedangkan variabel lainnya berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit.

Perlunya peningkatan Sistem Pengendalian Intern pada PT Awet Sarana Sukses Gorontalo akan bermanfaat untuk menghindari terjadinya kecurangan, kesalahan prosedur, dan penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan. Sistem pengendalian intern merupakan kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberi jaminan agar tujuan perusahaan dapat dicapai. Kebijakan dan prosedur ini merupakan pedoman yang dibuat oleh pimpinan untuk mencapai tujuan akhir dari kegiatan yaitu pengelolaan penjualan kredit secara efektif.

4.4.2 Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab berpengaruh Signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y). Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis kedua yang menyatakan “Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab secara parsial berpengaruh terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses” dapat diterima. Koefisien variabel Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab menunjukkan arah yang positif terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit. Hal ini mengandung pengertian bahwa apabila Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab semakin ditingkatkan maka pada dasarnya akan meningkatkan Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 43,80%. Berdasarkan hasil pengujian analisis deskriptif tanggapan dari responden menunjukkan secara rata-rata (*mean*) memberikan tanggapan untuk Kualitas Karyawan Sesuai Tanggungjawab yang dilakukan oleh perusahaan adalah termasuk dalam kategori sangat positif. Hasil ini mengandung pengertian bahwa pekerjaan yang mereka lakukan berkaitan dengan Kualitas Karyawan seperti perekrutan karyawan yang berkualitas, penempatan karyawan sesuai bidangnya, peningkatan dan pengembangan mutu sudah baik dan berdampak terhadap peningkatan pengelolaan penjualan kredit.

Perekrutan adalah upaya untuk mencari dan memperoleh calon karyawan yang berkualitas. Perekrutan karyawan merupakan proses awal yang akan menentukan apakah suatu perusahaan mendapatkan orang yang tepat atau sebaliknya. Sistem perekrutan karyawan yang berkualitas mengacu kepada kebutuhan dan spesifikasi keahlian yang dimiliki seorang calon karyawan.

perekrutan yang dilaksanakan oleh PT Awet Sarana Sukses telah memenuhi kriteria yang ditetapkan terutama berkaitan dengan karyawan yang akan mengelola sistem penjualan kredit.

Penempatan karyawan sesuai bidangnya bertujuan untuk menentukan posisi seseorang sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya agar pegawai tersebut dapat melaksanakan pekerjaannya dalam suatu jabatan secara efektif dan efisien. penempatan karyawan pada bagian pengelolaan penjualan harus benar-benar memperhatikan kompetensi yang dimilikinya untuk menghindari adanya kesalahan-kesalahan yang dilakukan dalam proses pelaksanaan kegiatan.

Aspek lain yang menjadi perhatian perusahaan yaitu meningkatkan mutu dan ketrampilan karyawan. PT Awet Sarana Sukses selalu melakukan training kepada para karyawannya untuk meningkatkan kompetensi masing-masing karyawan. peningkatan mutu dan keterampilan tersebut telah berdampak terhadap sistem pengendalian intern pengelolaan kredit yang baik.

4.4.3 Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak berpengaruh Signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y). Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis ketiga yang menyatakan “Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses” dapat diterima. Koefisien variabel Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak menunjukkan arah yang positif terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit. Hal ini mengandung pengertian bahwa apabila

Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak semakin ditingkatkan maka pada dasarnya akan meningkatkan Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 40,60%.

Berdasarkan hasil pengujian analisis deskriptif tanggapan dari responden menunjukkan secara rata-rata (*mean*) memberikan tanggapan untuk Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak yang dilakukan oleh perusahaan adalah termasuk dalam kategori sangat positif. Hasil ini mengandung pengertian bahwa pekerjaan yang mereka lakukan berkaitan dengan Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak seperti telah dilaksanakan dengan baik yaitu; perusahaan memiliki bagian yang bertugas untuk melakukan Otorisasi(menyetujui) transaksi, memiliki bagian khusus pembukuan yang terpisah dari bagian lain, memiliki bagian khusus yang menangani penjualan, memiliki bagian khusus yang menangani pembelian, memiliki bagian khusus yang menangani penerimaan uang, memiliki bagian khusus yang menangani pengeluaran uang, memiliki bagian khusus yang menangani penyimpanan barang (gudang), dan melakukan pembagian tugas karyawan sesuai dengan tanggung jawabnya.

Pemisahan Tanggungjawab Fungsi Secara Layak bertujuan untuk menghindari terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan dalam pengelolaan transaksi. Pemisahan fungsi ini bertujuan sebagai alat kontrol antara satu bagian dengan bagian lainnya di mana PT Awet Sarana Sukses telah menerapkan sistem pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak untuk menghindari terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh pegawai maupun manajer perusahaan.

4.4.4 Sistem Pemberian Wewenang berpengaruh Signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa Sistem Pemberian Wewenang (X3) tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y). Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis keempat yang menyatakan “Sistem Pemberian Wewenang berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses” ditolak. Koefisien variabel Sistem Pemberian Wewenang menunjukkan arah yang negatif terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit. Hal ini mengandung pengertian bahwa apabila Sistem Pemberian Wewenang semakin ditingkatkan maka pada dasarnya akan menurunkan Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar -3,80%.

Berdasarkan hasil pengujian analisis deskriptif tanggapan dari responden menunjukkan secara rata-rata (*mean*) memberikan tanggapan untuk Sistem Pemberian Wewenang yang dilakukan oleh perusahaan adalah termasuk dalam kategori sangat positif dan terdapat satu pernyataan yang bernilai negatif yaitu perusahaan belum melakukan pengawasan tidak langsung atas pengelolaan transaksinya. Sedangkan pertanyaan lainnya seperti; Perusahaan memiliki sistem pemberian wewenang yang jelas bagi setiap manajernya, Perusahaan memiliki sistem wewenang untuk persetujuan transaksi, dan Perusahaan melakukan pengawasan langsung terhadap pengelolaan keuangannya telah memiliki sistem wewenang yang baik.

Pengawasan secara tidak langsung atas kegiatan transaksi bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana loyalitas para karyawan dalam bekerja untuk bersikap jujur. Selain itu juga pengawasan tidak langsung ini akan memberikan efek baik

bagi karyawan untuk lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan yang akan berdampak terhadap kerugian perusahaan.

4.4.5 Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir berpengaruh Signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir (X4) berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit (Y). Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis kelima yang menyatakan “Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir berpengaruh signifikan terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Awet Sarana Sukses” dapat diterima. Koefisien variabel Sistem Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir menunjukkan arah yang positif terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit. Hal ini mengandung pengertian bahwa apabila Sistem Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir semakin ditingkatkan maka pada dasarnya akan meningkatkan Pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 22,30%.

Berdasarkan hasil pengujian analisis deskriptif tanggapan dari responden menunjukkan secara rata-rata (*mean*) memberikan tanggapan untuk Sistem Pengendalian Aktiva Dokumen dan Formulir yang dilakukan oleh perusahaan adalah termasuk dalam kategori sangat positif. Pengendalian tersebut meliputi: pengendalian terhadap karyawan yang khusus melakukan otorisasi terhadap aktiva dokumen maupun formulir lainnya, pemisahan khusus terhadap karyawan yang mencatat dokumen aktiva maupun formulir lainnya, pengecekan terhadap kinerja pegawai bagian pengendalian aktiva dokumen maupun formulir lainnya, dan perusahaan memiliki tempat penyimpan aktiva dokumen maupun formulir lainnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Sistem Pengendalian Intern yang meliputi Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1), Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3) dan pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengelolaan penjualan kredit (Y) Pada PT Awet Sarana Sukses. sebesar 93,30% dan sisanya sebesar 6,70% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model. Dengan demikian hipotesis pertama dalam penelitian ini dapat diterima.
2. Kualitas karyawan sesuai dengan tanggungjawab (X_1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 43,80%. Pemisahan tanggungjawab fungsi secara layak (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 40,60%. Sistem pemberian wewenang (X_3) secara parsial berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 3,80%. pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengelolaan Penjualan Kredit sebesar 22,30%.

5.2 Saran

1. PT Awet Sarana Sukses perlu meningkatkan sistem pengendalian intern yaitu sistem pemberian wewenang, terutama dalam hal pengawasan secara tidak langsung untuk mengendalikan dan menghindari adanya kecurangan kecurangan. Memaksimalkan tingkat pemantauan dengan mengangkat tenaga khusus dibidang pemantauan penjualan.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk menggunakan sampel yang lebih representatif lagi mengingat sampel dalam penelitian ini jumlahnya terbatas. Peneliti selanjutnya dapat meneliti variabel lain yang turut mempengaruhi pengelolaan penjualan kredit seperti seperti Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A, and James K. Loebbecke. 2000. *Auditing an integrated Approach*, 8th Edition, New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Arthur Baldauf, David W Cravens, and Nigel F. Piercy. 2001. "Examining Business Strategy, Sales Management and Salesperson Antecedents of Sales Organization Effectiveness". Journal of Personal Selling & Sales Management (JPN) ISSN: 0885-3134 Vol.21 Iss:2 Date: Spring 2001 p: 109.
- Ghazali, Imam. 2005. *Aplikasi Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit UNDIP: Semarang.
- Hartadi, Bambang. 1987. *Auditing: Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi Tahap Pendahuluan*, Edisi 1. BPFE Yogyakarta.
- J.B, Hackert *et al.* 1996. *Countrolership (Tugas Akuntansi Manajemen)*, Diterjemahkan oleh Tjendera, Tjinjin Fenix. Erlangga.
- Jusup, Al Haryono. 2001. *Auditing* (Pengauditan), Buku 1. STIE YKPN Yogyakarta.
- Ken Grant and David W. Cravens. 1998. "Examining TheAntecedents of Sales Organization Effectiveness: An Australian Study". European Journal of Marketing Vol.33 No.9/10 1999 pp. 945-957
- Kountur, Ronny. 2003. *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi Dan Tesis*. Jakarta: penerbit PPM
- La Midjan. 1995. *Sistem Informasi Akuntansi 1*, Edisi 5. Lembaga Informatika Akuntansi Bandung.
- Mulyadi, & Puradiredja, K. 1998. *Auditing*, Edisi 5, Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2002. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. 1997. *Sistem Akuntansi*, Edisi 3. Yogyakarta: BP STIE YKPN.
- _____. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ridwan & Sunarto. 2010. *Pengantar Statistika*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kombinasi (Mix Method). Alfabeta
- Susanto, Azhar. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ke 1. Bandung: Lingga Jaya
- Tunggal, Wijaya Amin. 1995. *Struktur Pengendalian Intern*. Jakarta: Rineka Cipta.

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr. (i).....

Di.

Gorontalo.

Hal : Pemohonan Pengisian Kuesioner

Saya yang bertanda tangan dibawah, sedang melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul:

“Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Intern terhadap pengelolaan penjualan kredit Pada PT. Awet Sarana Sukses”

Oleh karena itu kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk dapat mengisi/menjawab daftar pertanyaan yang terlampir. Untuk lebih meyakinkan Bapak/Ibu/Saudara (i) perlu kami informasikan bahwa penelitian ini semata-mata untuk tujuan pengembangan ilmu khususnya Sistem Akuntansi dan sebagai syarat dalam penyelesaian studi pada Program Strata Satu (S-1) Universitas Ichsan Gorontalo. Semua data dan informasi yang diberikan akan dijamin **kerahasiaannya**.

Atas perkenan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapkan terima kasih yang sebesarbesarnya.

Gorontalo,2021

Hormat Saya

Petunjuk :

Angket ini berisikan sederetan pernyataan yang berhubungan dengan “Penerapan Sistem Pengendalian Intern”, dengan indikator kualitas karyawan yang sesuai tanggung jawab (X_1), Pemisahaan tanggung jawab fungsi swecara layak (X_2), Sistem pemberian wewenang (X_3), Pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4) dan Efektivitas pengelolaan penjualan kredit (Y). Untuk tiap-tiap pernyataan, lingkari salah satu dari nomor-nomor yang menurut anda benar. Ingatlah untuk tiap nomor yang anda pilih bermakna:

- 1) Sangat tidak setuju
- 2) Tidak setuju
- 3) Ragu-ragu
- 4) Setuju
- 5) Sangat setuju

SISTEM PENGENDALIAN INTERN (X)

Kualitas karyawan yang sesuai tanggung jawab (X_1)

1.	Karyawan yang direkrut perusahaan adalah karyawan yang berkualitas	1 2 3 4 5
2.	Penempatan karyawan oleh perusahaan sesuai dengan bidangnya	1 2 3 4 5
3.	Perusahaan melakukan pengembangan mutu karyawannya	1 2 3 4 5
4.	Perusahaan melakukan pengembangan keterampilan bagi karyawannya.	1 2 3 4 5

Pemisahaan tanggung jawab fungsi secara layak (X_2)

1.	Perusahaan memiliki bagian yang bertugas untuk melakukan Otorisasi(menyetujui) transaksi	1 2 3 4 5
2.	Perusahaan memiliki bagian khusus pembukuan yang terpisah dari bagian lain	1 2 3 4 5
3.	Perusahaan memiliki bagian khusus yang menangani penjualan	1 2 3 4 5
4.	Perusahaan memiliki bagian khusus yang menangani pembelian	1 2 3 4 5

5.	Perusahaan memiliki bagian khusus yang menangani penerimaan uang	1 2 3 4 5
6.	Perusahaan memiliki bagian khusus yang menangani pengeluaran uang	1 2 3 4 5
7.	Perusahaan memiliki bagian khusus yang menangani penyimpanan barang (gudang)	1 2 3 4 5
8.	Perusahaan melakukan pembagian tugas karyawan sesuai dengan tanggung jawabnya	1 2 3 4 5

Sistem pemberian wewenang (X_3)

1.	Perusahaan memiliki sistem pemberian wewenang yang jelas bagi setiap manajernya	1 2 3 4 5
2.	Perusahaan memiliki sistem wewenang untuk persetujuan transaksi	1 2 3 4 5
3.	Perusahaan melakukan pengawasan langsung terhadap pengelolaan keuangannya	1 2 3 4 5
4.	Perusahaan melakukan pengawasan tidak langsung atas pengelolaan transaksinya	1 2 3 4 5

Pengendalian aktiva dokumen dan formulir (X_4)

1.	Perusahaan memiliki karyawan yang khusus melakukan otorisasi terhadap aktiva dokumen maupun formulir lainnya	1 2 3 4 5
2.	Perusahaan melakukan pemisahan khusus terhadap karyawan yang mencatat dokumen aktiva maupun formulir lainnya.	1 2 3 4 5
3.	Perusahaan melakukan pengecekan terhadap kinerja pegawai bagian pengendalian aktiva dokumen maupun formulir lainnya.	1 2 3 4 5
4.	Perusahaan memiliki tempat penyimpan aktiva dokumen maupun formulir lainnya	1 2 3 4 5

Pengeloaan penjualan kredit (Y)

1.	Setiap transaksi penjualan dibuatkan dokumen faktur penjualan	1 2 3 4 5
2.	Bagian Gudang menyiapkan barang berdasarkan dokumen faktur penjualan	1 2 3 4 5
3.	Bagian pengiriman bertugas mengirimkan barang dan meminta tanda tangan penerimaan barang	1 2 3 4 5



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
LEMBAGA PENELITIAN**

Kampus Unisan Gorontalo Lt.3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo
Telp: (0435) 8724466, 829975 E-Mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 3676/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/X/2021

Lampiran :-

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Kepala PT. Awet Sarana Sukses Gorontalo

di,-

Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zulham, Ph.D
NIDN : 0911108104
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Marwan
NIM : E1115051
Fakultas : Fakultas Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Lokasi Penelitian : PT. AWET SARANA SUKSES GORONTALO
Judul Penelitian : PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. AWET SARANA SUKSES GORONTALO

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 22 Oktober 2021
Ketua,

Zulham, Ph.D
NIDN 0911108104

+



PT. AWET SARANA SUKSES (WINGS)
KOTA GORONTALO

Jl. Prof. Dr. Aloe Saboe, Wongkaditi, Kota Utara, Kota Gorontalo, Gorontalo

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 145/PT.AWET/03/2022

Yang Bertanda Tangan di bawah Ini :

Nama : Agung Laksono
Jabatan : Suervisor
Alamat : Jl. Prof. Dr. Aloe Saboe, Wongkaditi

Dengan Ini Menerangkan bahwa :

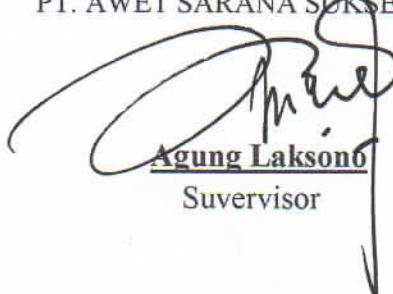
Nama : Marwan
NIM : E11.15.051
Program Studi : Akuntansi

Bahwa Mahasiswa tersebut di atas telah melakukan penelitian di PT. Awet Sarana Sukses (Wings) Kota Gorontalo, dengan judul penelitian "*Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit Pada PT. Awet Sarana Sukses Gorontalo*"

Demikian surat keterangan penelitian ini untuk digunakan seperlunya.

Gorontalo, 15 Maret 2022

PT. AWET SARANA SUKSES (WINGS)



Agung Laksono
Suervisor



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS IHSAN GORONTALO

FAKULTAS EKONOMI

SK. MENDIKNAS NOMOR 84/D/O/2001 STATUS TERAKREDITASI BAN-PT.DIKTI

Jalan : Achmad Nadjamuddin No.17 Telp/Fax.(0435) 829975 Kota Gorontalo. www.fe.unisan.ac.id

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI

No. 012/SRP/FE-UNISAN/IV/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Musafir, SE., M.Si
NIDN : 0928116901
Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Marwan
NIM : E1115051
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Penjualan Kredit Pada PT. Awet Sarana Sukses Gorontalo

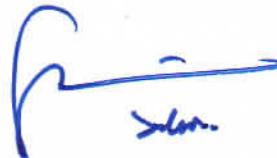
Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil Similarity sebesar 28%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendekripsi Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ihsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujangkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Dekan,

DR. Musafir, SE., M.Si
NIDN. 0928116901

Gorontalo, 21 April 2022
Tim Verifikasi,



Muh. Sabir M, SE., M.Si
NIDN. 0913088503

Terlampir :
Hasil Pengecekan Turnitin

● 28% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 27% Internet database
- Crossref database
- 2% Submitted Works database
- 3% Publications database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	eprints.perbanas.ac.id	5%
	Internet	
2	mafiadoc.com	3%
	Internet	
3	text-id.123dok.com	3%
	Internet	
4	pt.scribd.com	2%
	Internet	
5	journal.iaingorontalo.ac.id	1%
	Internet	
6	docobook.com	1%
	Internet	
7	endovus.blogspot.com	1%
	Internet	
8	es.scribd.com	1%
	Internet	

9	repository.uma.ac.id	<1%
	Internet	
10	dilib.unhas.ac.id	<1%
	Internet	
11	slideshare.net	<1%
	Internet	
12	lib.unnes.ac.id	<1%
	Internet	
13	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-08-28	<1%
	Submitted works	
14	repositori.usu.ac.id	<1%
	Internet	
15	kelascakuntansi2011.blogspot.com	<1%
	Internet	
16	scribd.com	<1%
	Internet	
17	repository.widyatama.ac.id	<1%
	Internet	
18	repositori.uin-alauddin.ac.id	<1%
	Internet	
19	core.ac.uk	<1%
	Internet	
20	repository.uhn.ac.id	<1%
	Internet	

21	nonosun.wordpress.com	<1%
	Internet	
22	docplayer.info	<1%
	Internet	
23	eprints.umm.ac.id	<1%
	Internet	
24	repository.maranatha.edu	<1%
	Internet	
25	Sofhian Sofhian, Sri Nur Ain Suleman. "Pengaruh Kualitas Produk dan ...	<1%
	Crossref	
26	coursehero.com	<1%
	Internet	
27	Bachtiar Apriyanto, Feti Fatimah, Nursaidah Nursaidah. "Dampak Pelati...	<1%
	Crossref	
28	eprints.uns.ac.id	<1%
	Internet	
29	repository.mahardhika-library.id	<1%
	Internet	
30	id.123dok.com	<1%
	Internet	
31	a-research.upi.edu	<1%
	Internet	
32	e-jurnal.stienobel-indonesia.ac.id	<1%
	Internet	

33

jurnal.stiepas.ac.id

Internet

<1%

CURRICULUM VITAE

1. Identitas Diri



Nama	: MARWAN
NIM	: E1115051
Tempat/Tgl Lahir	: Dutuno. 13-12-1996
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Angkatan	: 2015
Jurusan	: Akuntansi
Alamat	: Desa Dutuno, Kab. Buol

2. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

1. Menyelesaikan belajar di SDN 09 PALELEH Tahun 2009;
2. Kemudian melanjutkan kejenjang berikutnya di Madrasah Tsanawiyah Negeri Bunobogu Tahun 2012;
3. Selanjutnya menyelesaikan belajar di SMAN 1 PALELEH Tahun 2015;
4. Melanjutkan Pendidikan Tinggi di Universitas Ichsan Gorontalo, mengambil Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi pada Tahun 2022

4.	Bagian akuntansi mencatat pengiriman barang kedalam kartu piutang	1 5	2	3	4
5.	Bagian akuntansi mengarsip kartu piutang berdasarkan abjad/nomor	1 5	2	3	4
6.	Pengiriman surat tagihan kepada para debitur berdasarkan faktur penjualan	1 5	2	3	4
7.	Pembuatan jurnal atas setiap transaksi penjualan maupun pelunasan piutang	1 5	2	3	4