BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Pada bab ini penulis akan mencoba mendeskripsikan data yang diperoleh dengan teknik-teknik pengolahan data dan membandingkannya dengan teori-teori yang relevan yang dapat diuraikan pada bab ini.

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Pada tanggal 10 Agustus 1948 Bapak Raphael Adi Rachmat membuka usaha angkutan "PEKALIPAN". Pada tahun 1970 PD Matras berdiri dan mulai memasarkan Sepeda Motor Honda. Selain itu, PD Matras menjadi agen produk-produk, seperti Oli Caltex, accu GS, busi Nippondenso, dan suku cadang lainnya. Dua tahun kemudian (1972), bisnis penjualan sepeda motor Honda ini dialihkan ke PD.Daya. Pada tahun 1984 diadakan perubahan secara Yuriditis menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT. DAYA ADIRA MUSTIKA yang dibagi menjadi 3 divisi yaitu, Honda *Division*, *Parts and Service Division* dan *Replacement Parts Division.* Pada tanggal 6 Mei 2002, dilakukan pemisahan *business* unit dengan fokus penjualan retail dengan berbadan hukum PT. DAYA ANUGERAH MANDIRI, yang lebih dikenal dengan nama DAYA MOTOR. Tahun 2007 DAYA MOTOR mengalami perubahan Merek dagang (nama *branding*) menjadi PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE yang hingga kini cakupan jaringannya meliputi wilayah Sumatera, Jawa, Kalimantan, hingga Sulawesi. Adapun visi dan misi dari perusahaan adalah:

Vision : To be the best retail motorcycle network in Indonesia closest to consumer's heart.

Mission : Provide network with the best service and total friendly solution to costumers, best future to employee's ecpectation and develop the company into excellent eith sustainable and growth.

Values :With honestly & integrity which is supported by innovative operational excellent, we create conducive working climate through caring and team work spirit for focus to costumer.

Values Propotition Our philosophy in Adira Motor is to provide reliable, complete, easy and friendly solution for our costumers. We want our costumers to trust Adira Motor for their purchase and maintenance. We are ready and commited to be our costumers best friend and make them feel safe and secure.

PT Adira bergerak dalam dibidang retail sepeda motor, yang beralat di Jl Soekarno-Hatta No. 380 Bandung 40234 Jawa Barat. Total perusahaan Adira adalah 56 outlet, 30 diantaranya berada di Jawa Barat dan 26 outlet berada di luar Jawa Barat. Yang memiliki karyawan sebanyak 1258 orang, 88 orang adalah *Head office*, *Admin Area*/Cabang 459 orang, *Direct Area*/Cabang 501 orang + 719 *Marketing trainee* dan *Indirect Area*/Cabang 210 orang.

4.1.2 Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Dalam menjalankan aktivitas perusahaan yang teratur dan terkorrdinasi diperlukan suatu organisasi. Organisasi dapat diartikan sebagai wadah untuk

melakukan kerjasama antar individu yang ada dalam organisasi tersebut. Agar kerjasama antar individu tersebut dapat berjalan dengan baik, perlu adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang sesuai dengan kedudukan masing-masing dalam organisasi tersebut yang tercemin dalam struktur organisasi.

Berikut akan dijelaskan deskripsi tugas dari masing-masing divisi:

1. Rapat umum pemegang saham *(General Shareholder's Meeting)*

   Uraian Tugas:

   a. Menentukan arah tujuan perusahaan yang dilaksanakan oleh dewan direksi perusahaan.
   b. Mengangkat dan memberhentikan Dewan Direksi perusahaan.
   c. Menunjuk Dewan Direksi perusahaan untuk mengawasi pengurus perusahaan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan.

2. Dewan Komisaris *(Board of Commisioner's)*

   Uraian Tugas:

   a. Melaksanakan tujuan perusahaan yang ditetapkan oleh Rapat umum pemegang saham
   b. Mengawasi pengurus perusahaan dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

3. presiden Direktur *(Presiden Director)*

   Uraian Tugas

   a. Mengamti trend pemasaran khususnya didalam negeri dan diluar negeri.
   b. Menetapkan sasaran perusahaan untuk jangka panjang maupun jangka pendek.

c. Memimpin penyusunan rencana usaha sehingga pedoman kerja oprasional perusahaan dalam mendelegasikan ke anak buahnya.

4. Auditor Internal *(internal Auditor)*

   Uraian Tugas:

   a. Membantu Presiden direktur untuk menganlisa jalannya oprasional perusahaan agar tetap berada pada jalur kebijakan dan strategi yang telah digariskan.
   b. Memberikan informasi kepada pihak manajemen berdasarkan hasil analisa laporan yang diapat dari bagian akuntansi.
   c. Merencanakan dan membuat progra kerja dan jadwal audit atas unit yang ada dalam perusahaan.
   d. Melakukan analisa pelaksanaan anggaran dan melaporkan kepada Presiden Direktur sebagai bahan untuk mengambil keputusan.
   e. Memeriksa kebenaran dan ketepatan catatan pembukuan berserta dokumen pendukung, laporan keuangan dan laporan lainnya.

5. Direktur Operasi *(Operasi Director)*

   Uraian Tugas:

   a. Menjalankan manajemen operasi pabrik sehari-hari dengan mengamati perkembangan bisnis.
   b. Menetapkan kegiatan operasi perusahaan.
   c. Menyusun rencana kerja operasi perusahaan
   d. Mendelegasikan pekerjaan perusahaan kepada *Plant Manager*.
   e. Memberikan pengarahan jalannya operasi perusahaan sehari-hari.

6. Direktur Administrasi dan Keuangan *(Adminitration and Financial Director)*

   Uraian Tugas:

   a. Menyususun sasaran jangka pendek dan jangka panjang dibidang keuangan
   b. Mengawasi fungsi manajemen keuangan sehari-hari untuk membiayai semua kegiatan perusahaan.
   c. Mendelegasikan dan memberikan pengarahan kepada pelaksanaan rencana dibidang keuangan dan akuntansi dibidang masing-masing unit kerja.
   d. Mengawasi arus pembelanjaan dan keuangan perusahaan.
   e. Memecahkan permasalahan akuntansi dan keuangan yang timbul untuk mencapai efisiensi dan efektivitas perusahaan.
   f. Menjalain hubungan yang baik dengan lembaga keuangan dan menempati janji dalam hal hutang dan penagihan piutang.

7. Keuangan *(Financial)*

   Uraian Tugas:

   a. Melaksanakan fungsi perencanaan satu diantaranya adalah perencanaan pengeluaran dan pendapatan.
   b. Bertanggung jawab terhadap *cash flow* perusahaan.
   c. Melakukan pengawasan terhadap setiap transaksi yang terjadi di perusahaan.
   d. Melaporkan transaksi pembayaran baik secara tunai maupun kredit.
   e. Melaporkan penerimaan dan pengeluaran yang mencerminkan perubahan arus kas.

8. Akuntasi *(Accounting)*

   Uraian Tugas:

   a. Menyelenggarakan, memimpin, mengontrol dan mengawasi kegiatan perusahaan sebagaimana telah digariskan oleh perusahaan.
   b. Mengimplentasikan kegiatan pembukuan secara benar dan bertanggung jawab atas kegiatan pencatatan yang dilakukan oleh pihak akuntasi.
   c. Merencanakan, mengendalikan kebijakan untuk target pencapaian tujuan perusahaan.
   d. Menjamin terlaksananya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan akuntansi di perusahaan.
   e. Membuat laporan keuangan secara akurat.

9. Sistem Informasi *(Informasion System)*

   Uraian Tugas:

   a. Memasukan data ke komputer atas setiap transaksi yang terjadi diperusahaan
   b. Mengawasi setiap informasi yang masuk baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.
   c. Bertanggung jawab atas kebenaran data-data yang dimasukan sesuai dengan transaksi yang terjadi.
   d. Bertanggung jawab atas kerapian dan kebenaran kegiatan operasional

10. Pemasaran *(Marketing)*

    Uraian Tugas:

    a. Menjalankan fungsi manajemen pemasaran sehari-hari dalam upaya mencapai tingkat penjualan yang menguntungkan.

b. Menyusun rencana jangka pendek dan panjang dibagian pemasaran.
c. Mendelegasikan pelaksanaan rencana pemasaran pada sales dan marketing departement dan memberikan pengarahan pada unit-unit operasi pendukung lainnya.
d. Mengawasi kegiatan pemasaran produk jangka panjang.
e. Mempunyai hubungan yang baik dengan rekan (pedagang besar dan grosir)

11. Penjualan dan Distribusi *(Sales and Distribution)*

Uraian Tugas :

a. Menyelanggarakan, memimpin, mengontrol dan mengevaluasi kegiatan penjualan perusahaan sebagaimana telah ditentukan.
b. Membuka hubungan dan saluran penjualan yang erat kaitannya dengan strategi penjualan.
c. Mengimplemtasikan kebutuhan-kebutuhan perusahaan khususnya dibidang penjualan dan pemasaran.
d. Melaksanakan strategi dan taktik penjualan untuk daerah yang menjadi wilayah penjualannya.
e. Mendorong peningkatan penjualan produk perusahaan dari waktu ke waktu.
f. Menjamin terlaksananya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan penjualan produk-produk perusahaa.

12. Personalia dan Umum *(Personal and General Affair)*

Uraian Tugas :

a. Menjalankan fungsi personalia dan umum untuk rekrutmen produktivitas, motivasi kerja dan perizinan.

b. Menyususn sasaran jangka pendek dan jangka panjang dibidang personalia dan perizinan.
c. Menyususun rencana kerja dibidang personalia.
d. Menyelengaran program keterampilan dan penelitian tenaga kerja.
e. Mendelegasikan dan memberikan pengarahan pelaksanaan kegiatan umum pada unit kerja.
f. Mengawasi terciptanya disiplin, kerterlibatan da hubungan kerja di perusahaan.

4.1.3 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 30 orang. Dari jumlah responden tersebut, maka karakteristik responden dapat dibagi menjadi beberapa karakteristik. Penjelasan mengenai karakteristik responden adalah sebagai berikut:

a. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk mengetahui profil responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dari tabel 4.1 berikut ini:

Table 4.1
Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase %
Pria	22	73%
Wanita	8	27%
Jumlah	30	100%

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel 4.1 diperoleh data melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukan bahwa responden yang berjenis kelamin pria sebesar 73% dan

responden yang berjenis kelamin wanita sebesar 27%, jadi responden yang paling terbanyak adalah Pria. Hal ini disebabkan bahwa yang bekerja di PT Adira Finance lebih banyak pria didanding wanita. Jadi responden yang paling banyak adalah pria.

b. Profil Responden Berdasarkan Usia

Profil responden berdasrkan usia, dapat dilihat dari tabel sebagai berikut :

Table 4.2
Profil Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase %
< 26 Tahun	1	3%
26-40 Tahun	15	50%
>40 Tahun	14	40%
Jumlah	30	100%

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel 4.2 diperoleh data melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukan bahwa responden mayoritas yang berusia 26-40 yaitu sebesar 73%, karena staf dibagian penjualan dari para pegaiwainya berkisar antara 31-40 tahun, dilihat dari usia menunjukan bahwa para staf yang bekerja dibagian penjualanmerupakan para pegawai yang telah berpengalaman dan memiliki kematangan, serta memahami bidang penjualan.Sedangkan sisanya berusia < 26 tahun sebesar 3% dan > 40 tahun sebesar 40%.

c. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan terakhir

Profil responden berdasrkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Table 4.3
Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase %
SLTA/SMA	2	7%
Diploma	6	20%
S1	20	67%
S2	2	7%
Jumlah	30	100%

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui pendidikan terakhir pegawai PT Adira Finance Bandung. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukan bahwa respoinden yang berpendidikan terakhir SLTA/SMA sebesar 7%, Diploma sebesar 20%, S1 sebesar 67% dan S2 sebesar 7%. Jadi responden paling banyak adalah yang berpendidikan S1. Karena untuk menjadi staf dibagian penjualan setidaknya harus memahami mengenai ilmu ekonomi.

d. Profil Renpenden Berdasarkan Lamanya Bekerja.

Profil responden berdasarkan lamanya bekerja, dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Table 4.4
Profil Responden Berdasarkan Lamanya Bekerja

Lamanya Bekerja	Jumlah Responden	Persentase %
<5 Tahun	0	0%
5-10 Tahun	6	20%
10-15 Tahun	10	33%
>15 Tahun	14	47%
Jumlah	30	100%

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui lamanya bekerja pegawai PT Adira Finance Bandung, data yang diperoleh melalui kiesioner yang diisi oleh responden menunjukan bahwa responden mayoritas telah bekerja > 15 tahun adalah 47%, 5-10 tahun adalah sebesar 20% dan 10-15 tahun adalah 33%.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Hasil Analisis Kualitatif

4.2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil penelitian yang diperoleh dengan memberikan penilaian atas jawaban responden yang diisi oleh 30 responden yang merupakan karyawan yang ada pada PT. Adira Finace Bandung. Skor jawaban responden akan diklasifikasikan berdasarkan skor ideal menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

Ket:
a. Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan.
b. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Adapun perhitungan yang dilakukan adalah mengacu pada setiap indikator dan sub indikator yang ada pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan. Penjelasan bobot nilai skor aktual dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Kriteria Persentase Tanggapan Responden

No.	% Jumlah Skor	Kriteria
1	**20.00% – 36.00%**	Tidak Baik
2	**36.01% – 52.00%**	Kurang Baik
3	**52.01% – 68.00%**	Cukup
4	**68.01% – 84.00%**	Baik
5	**84.01% – 100%**	Sangat Baik

Sumber: Umi Narimawati (2007:85)

Untuk lebih jelasnya, maka pembahasan mengenai bagaimana pengaruh sistem informasi akuntasi penjualan terhadap pengendalian piutang pada PT. Adira Finace Bandung adalah sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia dan Alat

Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap sumber daya manusia dan alat pada PT.Adira Finace, dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara skor aktual dan skor ideal. Dari semua data jawaban responden, maka dapat dilihat seperti pada tabel 4.6 berikut ini:

Tabel 4.6
Sumber Daya Manusia dan Alat

Pilihan Jawaban	Nomor Instrumen				Total
	1	2	3	4	
Sangat Setuju (5)	8	6	4	14	32
Setuju (4)	8	11	6	6	31
Cukup setuju (3)	6	6	5	6	23
Tidak setuju (2)	6	4	10	4	24
Sangat Tidak Setuju (1)	2	3	5	0	10
Jumlah Skor Aktual	**104**	**103**	**84**	**120**	**411**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**150**	**600**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan data pada tabel diatas, maka untuk menetapkan tingkat kategori skor tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan di PT Adira Finance Bandung digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{411}{600} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 68{,}5\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap empat butir pernyataan yang diajukan mengenai sumber manusia dan alat dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 68,5%. Data ini menunjukan bahwa sumber daya dan alat pada PT Adira Finance sudah baik. Hal ini terjadi karena sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi.

2. Data

Tabel 4.7
Data di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Instrumen				Total
	5	6	7	8	
Sangat Setuju (5)	11	7	11	5	34
Setuju (4)	10	16	10	9	45
Cukup setuju (3)	7	6	6	12	31
Tidak setuju (2)	2	1	2	4	9
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	1	0	1
Jumlah skor Aktual	**120**	**119**	**118**	**105**	**462**
Jumlah skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**150**	**600**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{462}{600} \text{ X } 100\%$$

% skor aktual = 77 %

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap empat butir pernyataan yang diajukan mengenai sumber manusia dan alat dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 77 %. Data ini menunjukan bahwa data pada PT Adira Finance sudah baik. Hal ini terjadi karena perusahaan selalu menggunakan komputer dalam mengolah data penjualan dan setiap data transaksi diproses secara priodi

3. Informasi

Tabel 4.8
Informasi di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Instrumen				Total
	9	10	11	12	
Sangat Setuju (5)	7	11	11	12	41
Setuju (4)	12	8	14	11	45
Cukup setuju (3)	7	4	4	4	19
Tidak setuju (2)	4	5	0	2	11
Sangat Tidak Setuju (1)	0	2	1	1	4
Jumlah Skor Aktual	**112**	**111**	**124**	**121**	**468**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**150**	**600**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{468}{600} \text{ X } 100\%$$

% skor aktual = 78 %

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap empat butir pernyataan yang diajukan mengenai informasi dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 78 %. Data ini menunjukan bahwa informasi pada PT Adira Finance sudah baik. Hal ini terjadi karena informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam mengambil keputusan kinerja perusahaan.

4. Fungsi Penjualan

Tabel 4.9
Fungsi Penjualan di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen			Total
	13	14	15	
Sangat Setuju (5)	14	10	7	31
Setuju (4)	6	10	16	32
Cukup setuju (3)	6	8	6	20
Tidak setuju (2)	4	2	1	7
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	**120**	**118**	**119**	**357**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{357}{450} \text{ X } 100\%$$

% skor aktual = 79,33%

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai fungsi penjualan dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 79,33 %. Data ini menunjukan bahwa fungsi penjualan pada PT Adira Finance sudah baik. Hal ini terjadi karena informasi penjualan, baik tunai maupun kredit dapat tersedia atau *online* apabila dibutuhkan.

5. Fungsi Kas

Tabel 4.10
Fungsi Kas di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen			Total
	16	17	18	
Sangat Setuju (5)	11	8	6	25
Setuju (4)	2	1	11	14
Cukup setuju (3)	0	0	6	6
Tidak setuju (2)	30	30	4	64
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	3	3
Jumlah skor aktual	**123**	**104**	**103**	**330**
Jumlah skor ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{330}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 73{,}33\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai fungsi kas dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 73,33 %. Data ini menunjukan bahwa fungsi kas pada PT Adira Finance baik. Hal ini terjadi karena fungsi kas yang sebelum dilakukan entry data, perlu adanya pengendalian sumber data agar setiap data diperiksa kelengkapnya dan otorisasinya.

6. Fungsi Gudang

Tabel 4.11
Fungsi Gudang di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Instrumen		Total
	19	20	
Sangat Setuju (5)	4	14	18
Setuju (4)	7	5	12
Cukup setuju (3)	5	5	10
Tidak setuju (2)	9	5	14
Sangat Tidak Setuju (1)	5	1	6
Jumlah Skor Aktual	**86**	**116**	**202**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**300**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{202}{300} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 67{,}33\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap dua butir pernyataan yang diajukan mengenai fungsi gudang dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 67,33 %. Data ini menunjukan bahwa fungsi gudang pada PT Adira Finance baik. Hal ini terjadi karena fungsi gudang yang bertugas memeriksa ulang *input* maupun *output* untuk menjamin kelayakan dan ketepatan format.

7. Fungsi Pengiriman

Tabel 4.12
Fungsi Pengiriman di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen			Total
	21	22	23	
Sangat Setuju (5)	14	11	7	32
Setuju (4)	5	9	16	30
Cukup setuju (3)	5	7	6	18
Tidak setuju (2)	5	3	1	9
Sangat Tidak Setuju (1)	1	0	0	1
Jumlah Skor Aktual	**116**	**118**	**119**	**353**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{353}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 78{,}44\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai fungsi pengiriman dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 78,44 %. Data ini menunjukan bahwa fungsi pengiriman pada PT Adira Finance sudah baik. Hal ini terjadi karena fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surar order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

8. Fungsi Akuntansi

Tabel 4.13
Fungsi Akuntansi di PT Adira Finance

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen		Total
	24	25	
Sangat Setuju (5)	10	11	21
Setuju (4)	10	10	20
Cukup setuju (3)	6	6	12
Tidak setuju (2)	2	2	4
Sangat Tidak Setuju (1)	2	1	3
Jumlah Skor Aktul	**114**	**118**	**232**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**300**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{232}{300} \text{ X } 100\%$$

% skor aktual = 77,33%

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap dua butir pernyataan yang diajukan mengenai fungsi pengiriman dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 77,33%. Data ini menunjukan bahwa fungsi akuntasi pada PT Adira Finance sudah Baik. Hal ini terjadi kareana Fungsi Akuntasi untuk mencatat piutang yang timbul karena penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyaataan piutang kepada debitur serta membuat laporan penjualan.

Setelah diuraikan gambaran masing-masing indikator penelitian kemudian dibuat rangkuman mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara menyeluruh dengan menggabungkan jawaban kedelapan indikator. Berikut hasil rangkuman jawaban responden secara menyeluruh menegenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan PT Adira Finance Bandung.

Tabel 4.14
Rekapitulasi Rata-Rata Skor Tanggapan Responden
Mengenai Sistem Informasi Akuntasi Penjualan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
1	**Sumber Daya Manusia dan Alat**	**441**	**600**	**68,5%**	**Baik**
2	**Data (formulir atau catatan)**	**462**	**600**	**77%**	**Baik**
3	**Informasi**	**468**	**600**	**78%**	**Baik**
4	**Fungsi Penjualan**	**357**	**450**	**79,33%**	**Baik**
5	**Fungsi Kas**	**330**	**450**	**73,33%**	**Baik**
6	**Fungsi Gudang**	**202**	**300**	**67,33%**	**Baik**
7	**Fungsi Pengiriman**	**353**	**450**	**78,44%**	**Baik**
8	**Fungsi Akuntansi**	**232**	**300**	**77,33%**	**Baik**
Total		**2845**	**3750**	**75,87%**	**Baik**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan data diatas, maka untuk mencari bagaimana tanggapan responden terhadap indikator sistem informasi akuntansi penjualan, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{2845}{3750} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 75{,}87\%$$

Melalui perhitngan diatas diketahui bahwa tingkat persetujuan responden terhadap delapan indikator yang diajukan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 75,87% yang artinya bahwa sistem informasi penjualan sudah baik.

Berdasarkan tabel diatas yang memiliki jumlah skor paling kecil 67,33% adalah fungsi gudang, hal ini menjadi permasalahan dikarenakan kurangnya tanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

Data dari skor aktual diatas juga menunjukan bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan PT Adira Finance Bandung sudah baik. Artinya sumber daya manusia (alat), data, informasi, fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi semuanya sudah memenuhi kriteria yang baik dalam pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan di PT Adira Finance Bandung.

4.2.1.2 Efektivitas Pengendalian Piutang

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil penelitian yang diperoleh dengan memberikan penilaian atas jawaban responden yang diisi oleh 30 responden yang merupakan karyawan yang ada pada PT. Adira Finace Bandung. Skor jawaban responden akan diklasifikasikan berdasarkan skor ideal menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

Ket:
c. Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan.
d. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Adapun perhitungan yang dilakukan adalah mengacu pada setiap indikator dan sub indikator yang ada pada variabel efektivitas pengendalian piutang. Berikut diuraikan hasil tanggapan responden mengenai efektivitas pengendalian piutang

1. Menyediakan Data yang dapat Dipercaya

Tabel 4.15
Menyediakan Data Yang Dapat Dipercaya

Pilihan Jawaban	Nomor Intrument			total
	1	2	3	
Sangat Setuju (5)	2	5	8	15
Setuju (4)	12	3	11	32
Cukup setuju (3)	10	11	3	24
Tidak setuju (2)	3	2	1	6
Sangat Tidak Setuju (1)	3	3	30	36
Jumlah Skor Aktual	**97**	**101**	**125**	**323**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator efektivitas pengendalian piutang, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{323}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 71{,}78\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai menyediakan data yang dapat dipercaya dalam efektivitas pengendalian piutang sebesar 71,78%. Data ini menunjukan bahwa data yang ada dapat dipercaya pada PT Adira Finance sudah Baik. Hal ini terjadi adanya pengendalian untuk nmenjamin akurasi dan intergritas data transaksi yang dimasukan dari terminal *online* dan PC seperti, *edit check, passwords*.

2. Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan

Tabel 4.16
Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen			Total
	4	5	6	
Sangat Setuju (5)	13	9	7	29
Setuju (4)	7	13	10	30
Cukup setuju (3)	7	5	10	22
Tidak setuju (2)	2	2	2	6
Sangat Tidak Setuju (1)	1	1	1	3
Jumlah Skor Aktual	**119**	**117**	**110**	**346**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator efektivitas pengendalian piutang, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{346}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 76{,}89\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai melindungi harta dan cacatan perusahaan dalam efektivitas pengendalian piutang sebesar 76,89%. Data ini menunjukan bahwa melindungi harta dan catatan perusahaan pada PT Adira Finance sudah Baik. Hal ini terjadi karena semua daftar piutang di simpan dan di *up date* oleh orang yang yang memiliki otoritas pada piutang dan daftar piutang selalu sesuai dengan daftar penjualan kredit.

3. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan

Tabel 4.17
Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan

Pilihan Jawaban	Nomor Intrumen			Total
	7	**8**	**9**	
Sangat Setuju (5)	8	6	5	19
Setuju (4)	13	10	12	35
Cukup setuju (3)	8	7	8	23
Tidak setuju (2)	1	7	3	11
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	2	2
Jumlah Skor Aktual	**118**	**105**	**105**	**328**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator efektivitas pengendalian piutang, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{328}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 72{,}89\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam efektivitas pengendalian piutang sebesar 72,89%. Data ini menunjukan bahwa efisiensi dan efektivitas perusahaan pada PT Adira Finance sudah Baik. Hal ini karena penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaanka bantuan dan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan cepat dan tepat waktu.

4. Meningkatkan Dipatuhinya kebijakan Manajemen

Tabel 4.18
Dipatuhinya Kebijakan Manajemen

Jenis Jawaban	Nomar Instrumen			Total
	10	11	12	
Sangat Setuju	4	4	7	15
Setuju	12	12	17	41
Cukup setuju	12	12	4	28
Tidak setuju	2	2	2	6
Sangat Tidak Setuju	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	**108**	**108**	**119**	**335**
Jumlah Skor Ideal	**150**	**150**	**150**	**450**

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan tabel diatas, maka untuk mencari bagaimana sebenarnya tanggapan responden terhadap sub indikator efektivitas pengendalian piutang, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{335}{450} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = 74{,}44\%$$

Melalui perhitungan diatas diketahui tingkat persetujuan responden terhadap tiga butir pernyataan yang diajukan mengenai meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen dalam efektivitas pengendalian piutang sebesar 74,44%. Data ini menunjukan bahwa dipatuhinya kebijakan manajemen pada PT Adira Finance sudah Baik. Hal ini karena adanya langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih dan setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Setelah diuraikan gambaran masing-masing indicator penelitian, selanjutnya dibuat rangkuman mengenai efektivitas pengendalian piutang secara menyeluruh dengan menggabungkan jawaban responden dari kelima indikator. Berikut adalah hasil dari rangkuman responden secara menyeluruh mengenai efektivitas pengendalian piutang PT Adira Finance.

Tabel 4.19
Rangkuman Tanggapan Responden
Mengenai Efektivitas Pengendalian Piutang

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
1	Menyediaka Data yang dapat dipercaya	323	450	71,78%	Baik
2	Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan	346	450	76,89%	Baik
3	Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan	328	450	72,89%	Baik
4	Meningkatkan Dipatuhi Kebijakan Manajemen	335	450	74,44%	Baik
Total		1332	1800	74%	Baik

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Berdasarkan data diatas, maka untuk mencari bagaimana tanggapan responden terhadap indikator efektivitas pengendalian piutang, dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \text{ X } 100\%$$

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{1332}{1800} \text{ X } 100\%$$

% skor aktual = 74%

Melalui perhitngan diatas diketahui bahwa tingkat persetujuan responden terhadap empat indikator yang diajukan mengenai efektivitas pengendalian piutang sebesar 74% yang artinya pengendalian piutang sudah baik pada PT Adira Finance Bandung.

Berdasarkan tabel diatas yang memiliki jumlah skor paling kecil 71,78% adalah menyediakan data yang dapat dipercaya, hal ini menjadi permasalahan dikarenakan kurangnya ketelitian dalam mengimput data.

Data dari skor aktual diatas juga menunjukan bahwa efektivitas pengendalian piutang PT Adira Finance Bandung sudah baik. Artinya menyediakan data yang dapat dipercaya, melindungi catatan perusahaan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan dan meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen semuanya sudah memenuhi criteria yang baik.

4.2.2 Hasil Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif digunaklan untuk membuktikan hipotesis dalam penelitian. Pengujian hipotesis dalam penelitian kali ini adalah membuktikan ada tidaknya pengaruh sistem informasi penjualan (*variabel independen*) efektivitas

pengendalian piutang (*variabel dependen*). Untuk menguji hipotesis tersebut, maka beberapa langkah antara lain:

4.2.2.1 Korelasi *Rank Spearman*

Korelasi *Rank Spearman* berfungsi untuk mengetahui adanya korelasi atau hubungan antara *variabel independen* yaitu sistem informasi akuntasi penjualan dengan *variabel dependen* efektivitas pengendalian piutang. Adapun perhitungannya dengan menggunakan perhitungan perhitungan manual atau dibantu dengan program *SPPS 14.0 For Windows.*

Dalam perhitungan manual, peneliti terlebih dahulu menentukan ranking untuk setiap instrument dalam setiap variabel. Untuk lebih jelasnya mengenai ranking setiap intrumen, dapat dijelaskan pada tabel 4.20 dibawah ini:

Tabel 4.20
Penetuan Rangking Setiap Variabel Penolong
Perhitungan Rank spearman

Responden	X	Y	Rank X	Rank Y	di	di2
1	84	47	21.5	13	8.5	72.25
2	88	38	19	24.5	-5.5	30.25
3	77	40	25.5	21.5	4	16
4	98	42	14	20	-6	36
5	103	47	11	13	-2	4
6	73	35	28	26.5	1.5	2.25
7	76	35	27	26.5	0.5	0.25
8	107	47	4	13	-9	81
9	105	51	8.5	4	4.5	20.25
10	84	40	21.5	21.5	0	0
11	106	48	6.5	8.5	-2	4
12	91	45	18	17.5	0.5	0.25
13	94	39	16	23	-7	49
14	119	56	2	1	1	1
15	122	54	1	2	-1	1
16	105	48	8.5	8.5	0	0
17	106	45	6.5	17.5	-11	121
18	101	49	12	5.5	6.5	42.25
19	100	49	13	5.5	7.5	56.25
20	65	47	29	13	16	256
21	95	52	15	3	12	144
22	81	48	24	8.5	15.5	240.25
23	87	45	20	17.5	2.5	6.25
24	104	47	10	13	-3	9
25	92	45	17	17.5	-0.5	0.25
26	107	48	4	8.5	-4.5	20.25
27	82	32	23	28	-5	25
28	63	27	30	30	0	0
29	77	30	25.5	29	-3.5	12.25
30	107	38	4	24.5	-20.5	420.25
Jumlah	2799	1314	465	465	0	1670.5

Sumber : Data yang primer yang telah diolah, 2010

Setelah menetukan ranking pada setiap variabel, Perhitungan nilai statistika pada penelitian ini menggunakan analisis korelasi *Rank Spearman*, maka dapat dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$r_s = 1- \frac{6 \sum d^2}{}$$

$$n^3 - n$$

Apabila hasil penentuan ranking dari semua jawaban responden dimasukkan dalam rumus korelasi *rank spearman*, maka hasilnya akan dapat diketahui sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \frac{6\,(1670.5)}{(30)^3 - 30}$$

$$r_s = 1 - \frac{10023}{26970}$$

$$r_s = 1 - 0{,}37$$

$$r_s = 0{,}63$$

Nilai korelasi untuk perhitungan manual adalah sebesar 0.63, berikut merupakan hasil perhitungan dengan menggunakan *SPSS 14.0 For Windows.*

Tabel 4.20
Koefesien Korelasi Antara Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap efektivitas Pengendalian Piutang

Correlations

			VAR00001	VAR00002
Spearman's rho	VAR00001	Correlation Coefficient	1.000	.626**
		Sig. (1-tailed)	.	.000
		N	30	30
	VAR00002	Correlation Coefficient	.626**	1.000
		Sig. (1-tailed)	.000	.
		N	30	30

**. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan *SPSS 14.0 For Windows*, dapat diketahui bahwa besar korelasi antara pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah sebesar 0,63 maka pengaruh ini di katakan kuat menurut Guilford.

4.2.2.2 Koefesien Determinasi

Koefesien determinasi dihitung untuk menunjukan besarnya kontribusi/ pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Adira Finance Bandung. Menurut Jonathan Sarwono, menyatakan bahwa:

> "Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya peranan atau sumbangan variabel independen terhadap variabel dependen."
>
> (2006: 50)

Adapun rumus yang digunakan untuk mengetahui besarnya suatu koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

$$KD = r_s^2 \times 100\%$$

Jonathan Sarwono(2006: 50)

Dimana : KD = besarnya koefisien determinasi, dan

r_s = besarnya angka korelasi antara system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang

Maka akan diketahui besarnya angka korelasi sebagai berikut:

$KD = r_s^2 \times 100\%$
$KD = (0{,}63)^2 \times 100\%$
$KD = 0{,}40 \times 100\%$
$KD = 40\%$

Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi dapat diasumsikan bahwa besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Adira finance Bandung adalah sebesar 40%.

Sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor diluar sistem informasi akuntasi penjualan seperti penyusunan anggaran, biaya bunga, maupun tingkat keuntungan atau laba perusahaan.

4.2.2.3 Uji Hipotesis

Langkah-langkah dalam uji hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan Hipotesis

   A. Hipotesis Penelitian

      H_0 : Artinya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak berpengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

      H_a : Artinya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

   B. Hipotesis Statistik

      Hipotesis statistik merupakan hipotesis berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh signifikan antara sistem inforrnasi akuntansi berpengaruh signifikan atau tidak terhadap efektivitas pengendalian piutang, yaitu sebagai berikut:

      $H_0 : \rho = 0,$ artinya tidak terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan(variabel X) terhadap efektivitas pengendalian piutang (variabel Y).

      $H_a : \rho \neq a,$ artinya terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjulan (variabel X) terhadap efektivitas pengendalian piutang (variabel Y).

2. Uji Statistik

Analisis ini digunakan untuk menentukan apakah H_0 ditolak atau diterima dengan menggunakan rumus statistik uji t sebagai berikut:

$$t = \frac{rs\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-rs^2}}$$

Sumber, Andi Supangat 2006:351

Dimana :

t = Probabilitas
r s = Koefisien korelasi *Rank Spearman*
n = Banyaknya Subjek atau Responden

Dengan menggunakan rumus tersebut, maka kita dapat mengetahui apakah hipotesis penelitian yaitu pengaruh sistem informasi akuntansi berperan secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$t_{hitung} = rs\sqrt{\frac{(n-2)}{1-rs^2}}$$

$$t_{hitung} = 0{,}63\sqrt{\frac{(30-2)}{1-0{,}63^2}}$$

$$t_{hitung} = 4{,}26$$

Berdasarkan penghitungan di atas, maka dapat diketahui bahwa besarnya t_{hitung} adalah 4,26

3. Menentukan tingkat signifikansi

Dengan menggunakan taraf signifikansi 5%(α = 0,05) dan jumlah responden 30 dengan derajat kebebasan dk = n-2, maka dapat diketahui bahwa besarnya t_{tabel}

adalah sebesar 2,048. Setelah diketahui besarnya t_{hitung} dan t_{tabel}, maka kita dapat mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh dalam efektivitas pengendalian piutang dengan cara membandingkan antara t_{hitung} dan t_{tabel}.

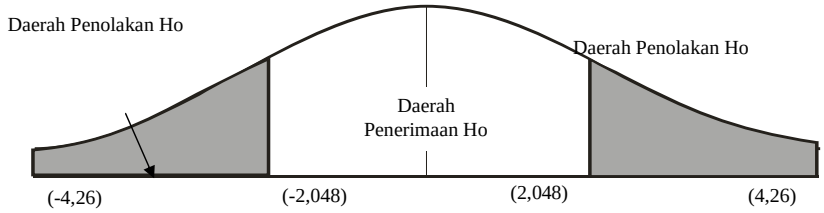
4. Menggambarkan daerah penarikan pengujian

   Berdasarkan perbandingan antara t_{hitung} dan t_{tabel}, maka dapat diketahui bahwa t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel}, yaitu 4,26 > 2,048. Hal ini menunjukkan bahwa H_o ditolak dan H_a diterima dengan mengacu pada kriteria dibawah ini:

   $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka H_o ditolak dan H_a diterima.

   $t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_o diterima dan H_a ditolak.

   Artinya bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan dalam efektivitas pengendalian piutang.



Gambar 4.1
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho dalam Pengujian Hipotesis

5. Penarikan Kesimpulan

   Pengujian terhadap hipotesis yang dilakukan dengan menggunakan korelasi *rank spearman* membuktikan bahwa hipotesis Ho yang dikemukakan oleh penulis ditolak dan H_1 diterima, dengan menghasilkan korelasi uji validitas. Dari korelasi tersebut terlihat bentuk hubungan yang kuat, signifikan dan searah antara

besarnya sistem informasi penjualan terhadap pengendalian piutang, yang dapat diartikan bahwa setiap perubahan sistem informasi akuntansi sebesar satu persen (%) akan diikuti dengan perubahan perubahan pengendalian piutang Hal ini ditunjukan dengan angka korelasi dalam analisis kuantitatif dengan menggunakan korelasi *rank spearman* didapat *rs* sebesar 0,63. Berdasarkan kriteria Guilford maka korelasi tersebut termasuk ke dalam hubungan yang kuat dan searah. Sedangkan t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel}, yaitu 4,26 > 2,048. Dapat disimpulkan bahwa sistem informsai akuntasi penjualan telah berjalan dengan baik sehingga pengendalian piutang juga akan baik. Berdasarkan koefisien determinasi dapat diketahui bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 40%, sedangkan sisanya 60% dipengaruhi oleh faktor lain seperti penyusunan anggaran.

Secara ideal, hasil penelitian ini tentunya tidak bermaksud dibatasi dalam hal generalisasinya bagi implementasi atau aplikasi kebijakan perusahaan dalam kaitannya dengan sistem informasi penjualan, yaitu pada perusahaan PT Adira Finance Bandung, tetapi juga bagi perusahaan-perusahaan lain secara umum. Namun, tentu saja mungkin tidak semua konteks hasil penelitian ini bisa diambil manfaatnya, karena perbedaan tempat dan kondisi keuangan dan objek yang diteliti merupakan suatu hal yang sangat penting dalam mempengaruhi hasil kesimpulan penelitian yang didapatkan. Oleh karena itu, bagi perusahaan PT Adira Finance Bandung yang diteliti, hasil penelitian ini merekomendasikan untuk sangat seriusnya memperhatikan kebijakan manajemen didalam perusahaan sehingga sistem informasi akuntansi penjualan dapat mengendalian piutang

dengan baik dan selanjutnya berdampak pada pengambilan keputusan oleh pihak manajemen perusahaan. Pengambilan keputusan yang tepat tentunya dapat menguntungkan banyak pihak karena mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk melihat risiko bisnis secara optimal dengan menggunakan seluruh *asset* yang dimiliki.