

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG DI PT.TELEKOMUNIKASI  
INDONESIA (TELKOM) PUSAT WILAYAH PALEMBANG**

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat-syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi



**Diajukan Oleh :**

**MALA AGUSTRIANI**

**NIM : 1801120520**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
PALEMBANG**

**2022**

UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI  
PALEMBANG

**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : MALA AGUSTRIANI  
Nomor Pokok : 1801120520  
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi  
Jenjang Pendidikan : Strata 1  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi  
Judul Skripsi : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALANAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN  
PIUTANG DI PT.TELEKOMUNIKASI INDONESIA (TELKOM)  
PUSAT WILAYAH PALEMBANG

Pembimbing Skripsi :

Tanggal 10-9-2022 Pembimbing I :

  
Kusminaini Armin, S.E., M.M.  
NIDN : 0222086301

Tanggal 08-9-2022 Pembimbing II :

  
Yuni Rachmawati, S.E., M.Si., Ak, CA  
NIDN. 0219068804

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

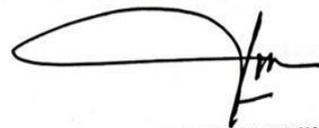
Tanggal 28-9-2022



Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si., AK, CA, CSRS  
NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi

Tanggal 28-9-2022



Meti Zuliyana, S.E., M.Si., Ak, CA, SCRS  
NIDN. 0205056701

130 / PS / DFE / 22

UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI  
PALEMBANG

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

Nama : MALA AGUSTRIANI  
Nomor Pokok : 1801120520  
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi  
Jenjang Pendidikan : Strata 1  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi  
Judul Skripsi : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALANAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN  
PIUTANG DI PT.TELEKOMUNIKASI INDONESIA (TELKOM)  
PUSAT WILAYAH PALEMBANG

Penguji Skripsi :

Tanggal 10-9-2022 ..... Ketua Penguji :   
Kusminaini Armin,S.E., M.Si  
NIDN. 0222086301

Tanggal 8-9-2022 ..... Penguji I :   
Yuni Rachmawati,S.E.,M.Si,Ak,CA  
NIDN. 0219068804

Tanggal 28-9-2022 ..... Penguji II :   
Dr.Msy.Mikial,S.E.,M.Si,Ak.CA.CSRS  
NIDN. 0205026401

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi

Tanggal 28-9-2022

  
.....  
Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si,AK.CA.CSRS  
NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi

Tanggal 28-9-2022

  
.....  
Meti Zuliyana,S.E,M.Si.,Ak,CA,SCRS  
NIDN. 0205056701

130 / PS / DFE / 22

## **Motto dan Persembahan**

“ La Tahzan Innallaha Ma’ana “

*“ Perbanyak bersyukur, kurangi mengeluh, nikmati setiap momen dalam hidup,  
berpetualanglah.”*

**( Mala Agustriani )**

“ Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan.  
Tidak ada kemudahan tanpa do’a.”

**( Ridwan Kamil )**

**Ku persembahkan kepada :**

- ♥ Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang atas segala nikmat yang diberikan untuk penulis.
- ♥ Kedua orang tua tercinta, yang tidak berhenti mendoakan dan memberikan support untuk penulis.
- ♥ Kakak, Mba dan adikku yang selalu membantu.
- ♥ Sahabat-sahabatku yang telah banyak membantu.
- ♥ Almamater yang ku banggakan.

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mala Agustriani

NIM : 1801120520

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensinya.

Palembang, 17/9/2022

Penulis



Mala Agustriani

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan syukur saya panjatkan untuk kehadiran Allah SWT. Karena berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang di PT.TELEKOMUNIKASI INDONESIA (Telkom) Pusat Palembang”**.

Saya menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan baik dalam penulisan, penyajian maupun dalam pembahasannya. Dengan selesainya pembuatan skripsi ini penulis telah menerima bantuan, bimbingan, pengarahan, serta saran dari pihak, untuk itulah dalam kesimpulan ini saya menghaturkan rasa terima kasih yang setulusnya kepada :

1. Ibu Dr.Ir.Hj. Nyimas Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr.Msy.Mikial,SE.M.Si.Ak.CA.CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
3. Ibu Meti Zuliyana, SE, M.Si, AK. CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.
4. Ibu Kusminaini Armin, SE.MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah sabar meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan saran kepada penulis.
5. Ibu Yuni Rachmawati,SE,Msi,Ak,CA selaku Dosen Pembimbing II yang telah sabar meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberikan bekal ilmu selama masa studi.
7. Pimpinan dan seluruh staf PT.Telekomunikasi Indonesia(Telkom) Pusat Palembang yang telah memberi kesempatan kepada saya untuk melakukan penelitian dan memberikan data yang diperlukan oleh penulis.

8. Secara khusus Kedua orang tuaku tercinta Bapak Suhada dan Ibu Ngatini, saudara kandungku Riani Sulastri, Hadi Ramlan, Eva Agustina, Ahmad Damiri, M.Sugio Pranoto, dan Saudara Iparku Rianto Irawan, Jaka Saputra, Noviana, Serta keponakanku, Derri, Aini, Dino, Tegar, Syifa, yang telah mendoakan, membantu, menghibur serta memberikan semangat dan cinta kasihnya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Alm.calon suami saya terimakasih semasa hidupnya tidak henti memberikan semangat dan doa yang luar biasa kepada saya.
10. Dr. Meri Aldila MKK pimpinan tempat saya bekerja, seluruh pegawai diKlinik Unggul Medika telah memberikan dukungan,semangat dan cinta kasih nya.
11. Sahabat-sahabatku terkasih Fujiati Wulandari, Nyayu Hanifah, Nisya Aulia, Novita Sri Wahyuni, Giar Santika, Ryan Ahmad E, M.Zahizan, Desta, Dhea, Kholiq, Agus yang telah menemani berjuang,membantu,memberikan semangat dan bersedia mendengar keluh kesah saya.
12. Teman-temanku Anggota Jasdarn.2 Sriwijaya, Tim Cabe mini,Perduniawian,Kawan dari bayi squad,Ajen squad, Taunyo yakin squad serta semua orang yang tidak dapat disebutkan satu persatu, kalian semua sangat berarti.  
**Serta Secara khusus saya persembahkan juga untuk pendamping hidup saya (kelak nanti).**

Penulis berharap, skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan segala bentuk kekurangan yang ada dapat direvisi dalam kesempatan berikutnya.

Palembang, September 2022

Penulis,

Mala Agustriani

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Kajian Teoritis.....	8
2.1.1 Teori Signal.....	8
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.2.1 Pengertian Sistem .....	9
2.1.2.2 Pengertian Informasi.....	9
2.1.2.3 Pengertian Akuntansi.....	10
2.1.2.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.1.2.5 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.1.2.6 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.1.2.7 Tujuan Sistem Informasi Akuntan.....	16
2.1.3 Penjualan.....	17
2.1.3.1 Jenis-Jenis Penjualan.....	18
2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	19
2.1.4.1 Strategi Penjualan.....	20

2.1.4.2 Hambatan-Hambatan Penjualan.....	21
2.1.5 Efektivitas.....	22
2.1.6 Pengendalian Piutang.....	22
2.1.6.1 Pengertian Pengendalian.....	23
2.1.6.2 Pengertian Piutang.....	24
2.1.7 Efektivitas Pengendalian Piutang.....	25
2.1.8 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	26
2.2 Peneliti Lain yang relevan.....	27
2.3 Kerangka Berpikir.....	29
2.4 Hipotesis.....	31

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
3.1.1 Tempat Penelitian.....	32
3.1.2 Waktu Penelitian .....	32
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.2.1 Sumber Data .....	32
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.3 Populasi, Sampel dan Sampling .....	34
3.3.1 Populasi .....	34
3.3.2 Sampel .....	35
3.3.3 Sampling .....	35
3.4 Rancangan Penelitian .....	35
3.5 Variabel dan Definisi Operasional .....	36
3.6 Instrumen Penelitian .....	38
3.6.1 Uji Validitas.....	39
3.6.2 Uji Reliabilitas.....	39
3.7 Teknik Analisis Data.....	40
3.7.1 Analisa Regresi Linear Sederhana.....	41
3.7.2 Pengujian Koefisien Korelasi.....	42
3.7.3 Pengujian Koefisien Determinasi.....	43
3.8 Pengujian Hipotesis.....	44

3.8.1 Uji Parsial (Uji t).....	44
--------------------------------	----

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Hasil Penelitian.....	46
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	46
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	48
4.1.2.1 Visi PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom).....	49
4.1.2.1 Misi PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom).....	49
4.1.3 Logo dan Arti Logo Perusahaan.....	49
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	51
4.1.5 Tugas dan Tanggung Jawab Struktur Organisasi Perusahaan.....	52
4.1.6 Penjualan (X).....	57
4.1.6.1 SIA atas Penjualan.....	57
4.1.7 Piutang (Y).....	58
4.1.7.1 Efektivitas Pengendalian Piutang.....	58
4.1.8 Karakteristik Data Responden.....	59
4.1.8.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	59
4.1.8.2 Karakteristik Berdasarkan Umur.....	60
4.1.8.3 Karakteristik Berdasarkan Lamanya Bekerja.....	61
4.1.9 Hasil Uji Instrument Penelitian.....	62
4.1.9.1 Hasil Uji Validitas.....	62
4.1.9.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	64
4.1.10 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	66
4.1.11 Analisis Koefisien Korelasi (r).....	67
4.1.12 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	68
4.1.13 Pengujian Hipotesis.....	69
4.2 Pembahasan.....	71

**BAB V Kesimpulan dan Saran**

5.1 Kesimpulan..... 73

5.2 Saran..... 74

**DAFTAR PUSTAKA..... 75**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Posisi Piutang Tahun 2018-2021.....	5
Tabel 2.1 Penelitian Lain Yang Relevan.....	28
Tabel 3.1 Variabel dan Definisi Operasional Variabel.....	37
Tabel 3.2 Bobot Nilai Variabel.....	39
Tabel 3.3 Nilai Koefisien Korelasi.....	43
Tabel 4.1 Data Penjualan PT.Telkom Tahun 2018-2021.....	57
Tabel 4.2 Data Piutang PT.Telkom Tahun 2018-2021.....	58
Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Umur.....	60
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Lamanya Bekerja.....	61
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas SIA Penjualan.....	62
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Efektivitas Piutang.....	63
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas SIA Penjualan.....	65
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Piutang.....	65
Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana.....	66
Tabel 4.11 Hasil Uji Korelasi.....	68
Tabel 4.12 Hasil Uji Determinasi.....	69
Tabel 4.13 Hasil Uji Parisal t.....	70

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berpikir.....	30
Gambar 4.1 Logo PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom).....	50
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT.Telkom Pusat Wilayah Palembang.....	52

## ABSTRAK

**MALA AGUSTRIANI, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang di PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Palembang (Dibawah Bimbingan Ibu Kusminaini Armin, SE.MM dan Ibu Yuni Rachmawati,SE,Msi,Ak,CA )**

PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Wilayah Palembang ialah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa komunikasi yang ada di kota Palembang. Dimana selama perkembangannya telah mengalami pasang surut, adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang di PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Wilayah Palembang.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder, merupakan dari data primer yang dikumpulkan, diolah dan disajikan oleh pihak lain dalam bentuk dokumen seperti laporan penjualan, laporan piutang dan data lain yang diperlukan dalam penelitian, dan teknik analisa kuantitatif dengan menggunakan rumus uji regresi linier sederhana.

Hasil penelitian ini ada pengaruh positif yang signifikan antara pendapatan terhadap piutang di PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Wilayah Palembang, dan pengujian hipotesis penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

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

## ABSTRACT

***MALA AGUSTRIANI, The Effect of Sales Accounting Information System on The Effectiveness of Controlling Accounts Receivable at PT. Indonesian Telecommunication (Telkom) Center Palembang. Guided by Mrs. Kusminaini Armin, SE. MM and Mrs. Yuni Rachmawati, SE, Msi, Ak, CA***

*PT. Indonesian Telecommunication (Telkom) Palembang area center is one of the companies engaged in communication services in the city of Palembang. Where during its development it has experienced ups and downs, as for the purpose of this research is to obtained a comprehensive picture of the Effect of Sales Accounting Information System on The Effectiveness of Controlling Account Receivable at PT. Indonesian Telecommunication (Telkom) Palembang area center.*

*This research, researcher used secondary data which is from primary data collected, processed and presented by other parties in the form of documents such as: sales report, accounts receivable reports, and other data needed in research and quantitative analysis technique using a simple linear regression test formula.*

*The results of this research there is a significant positive effect receivables at PT. Indonesian Telecommunication (Telkom) Palembang area center, and the testing in this research indicate that the sales accounting information system has a positive and significant effect on the effectiveness of controlling accounts receivable.*

***Keyword: Accounting information system, effectiveness of controlling account receivable***

## **RIWAYAT HIDUP**

**Mala Agustriani**, dilahirkan di Palembang pada tanggal 02 Agustus 1998 anak kelima dari enam bersaudara dari pasangan Bapak Suhada dan Ibu Ngatini.

Sekolah Dasar diselesaikan pada Tahun 2010 di SD Negeri 51 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan Tahun 2013 di SMP Negeri 29 Palembang, dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Negeri 6 Palembang pada Tahun 2016. Pada tahun 2016 ia sudah mulai bekerja di CV.Klinik Unggul Medika Palembang sebagai staff administrasi.

Kemudian pada tahun 2018 melanjutkan ke Perguruan Tinggi memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang,

Mala Agustriani

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada zaman yang semakin modern ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat manusia dituntut untuk lebih aktif dan kreatif dalam kehidupannya, namun pandemi Covid-19 telah mengubah tatanan kehidupan dunia. Virus corona atau Covid19 telah menyebar hingga ke 185 negara di Dunia, beberapa Negara seperti Italia, Spanyol, hingga India memberlakukan kebijakan *lockdown*, sementara Negara lainnya termasuk Indonesia khususnya dikota Palembang lebih memilih kebijakan memberlakukan anjuran *social distancing* atau PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) bagi warganya. Sejak itu berbagai upaya penanggulangan dilakukan pemerintah untuk meredam dampak dari pandemi Covid-19, masyarakat harus secara mau tidak mau bertoleransi dengan kondisi ini. Pembatasan sosial *Work From Home* (WFH), *Online Studying* (Pembelajaran Berbasis Daring atau *Online*).

Menyikapi fenomena ini masyarakat memerlukan perusahaan komunikasi yang cukup baik, contohnya PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) sudah memiliki potensi tinggi dalam membangun pelayanan komunikasi yang diperlukan masyarakat untuk pembelajaran atau perkuliahan daring membuat siswa siswa membutuhkan kuota internet agar mampu melakukan proses belajar yang umumnya dilakukan melalui platform sosial media seperti *Whatsap Group*, *Google Classroom*, *Google Meet*, ataupun *Zoom*.

Platform tersebut pun juga digunakan perusahaan untuk tetap dapat melaksanakan pekerjaan administrasinya tanpa perlu membuat karyawan untuk masuk ke kantor. Hal tersebut yang membuat peningkatan penggunaan data internet baik melalui *Wifi* ataupun seluler. Beberapa perusahaan banyak mengalami kerugian bahkan pengurangan karyawan, namun tidak di Perusahaan Telekomunikasi (Telkom) yang masih memiliki daya tahan ditengah pandemi Covid-19 kebutuhan masyarakat akan gaya hidup digital dengan akses data internet selama pandemi Covid-19 turut meningkatkan kinerja dan pendapatan pada PT.Telekomunikasi (Telkom) Pusat Wilayah Palembang. Rachmawati (2013) menyatakan bahwa perusahaan adalah organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok badan usaha yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia. Ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur.

Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan baik itu secara kredit atau tunai, beberapa perusahaan banyak yang menerapkan penjualan secara kredit, karena konsumen tidak langsung membayar barang atau jasa secara langsung pada saat itu juga, namun dikemudian hari sesuai kesepakatan. Menurut Fyrsa Paraditha (2011:18) Tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti

halnya pada PT. Telekomunikasi (Telkom) Pusat Wilayah Palembang sebuah perusahaan yang mempunyai karyawan khusus dibagian sales promotion dan PCM (*Payment and Collection*) yaitu cara penagihan piutang PT. Telekomunikasi Indonesia, terdiri dari dua cara yaitu *reminding call* adalah upaya penagihan langsung untuk mempercepat pencairan piutang usaha yang disampaikan kepada pelanggan melalui telepon dan *reminding letter* yang merupakan upaya penagihan langsung untuk mempercepat pencairan piutang usaha yang disampaikan kepada pelanggan melalui surat untuk mengingatkan kewajibannya dalam melakukan pembayaran atas tagihan bulan berjalan, serta apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran melebihi batas waktu lebih dari dua bulan maka kebijakan yang dilakukan PT. Telekomunikasi akan mencabut sambungan secara sepihak.

Perusahaan memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan, salah satunya sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan sebagai alat untuk mengkoordinasikan informasi keuangan dari bawahan ke atasan maupun sebaliknya. Laudon dalam buku berjudul "Sistem Informasi Akuntansi" karya Azhar Susanto (2013:4) menjelaskan bahwa SIA merupakan serangkaian komponen yang memiliki hubungan dan kerjasama dengan tujuan untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses informasi ekonomi perusahaan. Sedangkan, menurut Mulyadi (2016:3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Meningkatnya volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Menurut Mulyadi (2013:201) penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain itu perusahaan juga mendapat keuntungan dan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari adanya penjualan kredit ini, dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Wilayah Palembang merupakan salah satu pelaku usaha yang melayani berbagai keperluan pelanggan di jasa komunikasi beberapa layanan yang tersedia yaitu, pengajuan jaringan internet Telkomsel, Telkom indihome, jaringan tv kabel dan pemasangan jaringan sambungan telepon. Namun ada saja kendala di PT. Telekomunikasi (Telkom) pusat Palembang, salah satu masalah mendasar yang dihadapi adalah jumlah piutang tak tertagih yang semakin meningkat tiap tahun. Pada tahun 2018-2019 terdapat piutang tak tertagih pada perusahaan, namun pada tahun 2020-2021 terjadi penurunan piutang tak tertagih. Kendala jumlah piutang tak tertagih perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Palembang merupakan salah satu perusahaan penyedia jasa telekomunikasi, khususnya Kota Palembang merupakan salah satu kota dengan jumlah pengguna internet terbesar

sehingga banyak perusahaan penyedia jasa layanan internet yang membuka usahanya di Palembang.

Penelitian serupa telah dilakukan sebelumnya oleh beberapa peneliti lain, namun terdapat gap research. Menurut Abdjul (2012), Supiatun & Suryono (2013) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh yang signifikan pada aktivitas penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang disebuah perusahaan. Sedangkan menurut Mailani (2014) hasil penelitiannya menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan.

**Tabel 1.1**

**Posisi Piutang : PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom)  
Pusat Wilayah Palembang Tahun 2018-2021**

Tahun	Jumlah Pendapatan	Jumlah Piutang	Presentase Piutang terhadap Penjualan
2018	Rp 12.520.000.000	Rp 6.490.000.000	51,83%
2019	Rp 13.710.000.000	Rp 5.232.000.000	38,16%
2020	Rp 15.545.000.000	Rp 7.234.000.000	46,53%
2021	Rp 17.879.000.000	Rp 8.995.000.000	50,31%

**Sumber : Data sekunder diolah penulis, 2022.**

Berdasarkan data pada tabel diatas, maka dapat dijelaskan presentase piutang dari tahun 2018 berjumlah 51,83%, pada tahun 2019 menurun menjadi

38,16% dan pada tahun 2020 mengalami kenaikan menjadi 46,53%, sementara ditahun 2021 menjadi 50,31 berarti presentase piutang pada tiap tahun nya mengalami peningkatan hanya pada tahun 2019 mengalami penurunan. Hal ini karena upaya yang dilakukan PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Palembang melalui petugas *payment and collection* yang melakukan penagihan kepada pelanggan berdasarkan kontrak atau kesepakatan dengan perusahaan. Apabila pelanggan melewati batas bayar yang telah ditentukan yaitu melebihi tanggal 20 setiap bulannya, maka akan dilakukan denda mulai dari 5% sampai 15% dari total tagihan, serta apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran melebihi batas waktu lebih dari dua bulan maka kebijakan yang dilakukan PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Pusat Palembang adalah mencabut sambungan secara sepihak.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT.Telekomunikasi Indonesia (Telkom) pusat Palembang dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang di PT.Telekomunikasi (Telkom) Pusat Wilayah Palembang”**.

### **1.1 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu : Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT.Telekomunikasi(Telkom)Pusat Palembang.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT.Telekomunikasi (Telkom) Pusat Palembang.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi beberapa pihak antara lain:

#### **1. Bagi Akademis**

Untuk menambah materi sebagai bahan ajar dalam bidang akuntansi khususnya mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di PT.Telekomunikasi (Telkom) Pusat Wilayah Palembang.

#### **2. Bagi penulis**

Sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya penjualan dan pengendalian piutang.

#### **3. Bagi peneliti selanjutnya**

Sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal pengendalian piutang ataupun faktor lain yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdjul, F. (2012). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hasjrat Abadi Provinsi Gorontalo. Skripsi. Gorontalo:*
- Abdullah, T.(2017) *Bank dan Lembaga Keuangan*.Jakarta:PT.Rajagrafindo Persada.
- Alex, Nitisemito.(2017). *Manajemen Suatu Dasar dan Pengantar*,Arena Ilmu, Jakarta.
- Ardyana, Saputri. (2011). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Swalayan Hardjono Baturetno. *Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.*
- Arikunto Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Danang, S. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika Aditama Anggota Ikapi.
- Dantes, Nyoman. (2012). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Deta Mailani, N. (2014). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SUGIH PERDANA WISESA.*
- Dewintri, Gelista (2020). *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam efektivitas pengendalian internal penjualan (Studi pada Auto2000 Way Halim Bandar Lampung).*

- Hakim, Suparlan. (2015). *Pengantar Studi Masyarakat Indonesia*. Malang: MADANI.
- Hery. (2015). *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: Kencana.
- Muflikhah, Itsna (2018). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya. Edisi-5*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat : Jakarta.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat : Jakarta.
- Mulyadi. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat : Jakarta.
- Mulyadi. (2011). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi edisi tiga*. Salemba Empat, Jakarta.
- Nafari M. (2015). *Penganggaran Perusahaan. Edisi tiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Pirmatua, Sirait. (2014). *Pelaporan dan Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Pulungan dkk. (2012). *Esiklopedia Pendidikan*. Mandar Mundur: Bandung.
- Rachmawati, Susi. (2013) *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Permata Finance Samarinda. Universitas. 17 Agustus*.

- Sanjaya, A. (2011). *Model-Model Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). *Statistik untuk Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Statistika Untuk Penelitika*. CV Alfabeta, Bandung.
- Sumarsan, T. (2013). *Sistem Pengendalian Manajemen: Konsep, Aplikasi, dan Pengukuran Kinerja. Edisi kedua*. Jakarta: Indeks.
- Supiatun & Suryono, B. (2013). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan PT. Bambang Djaja. *Jurnal Ilmu*
- Supriyono, R. (2016). *Akuntansi Keperilakuan. Cetakan Pertama*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Susanto Azhar. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan*. Bandung: Lingga jaya. 73
- Thoha, Hutapea. (2011). *Kompetensi Plus*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wiwin, Tolinggilo. (2010). Pengendalian piutang dagang pada toko vero 21 kota Gorontalo. *Karya Ilmiah D3 Akuntansi UNG*.