



Volume 26 No 2, Juli 2024

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Di SMA 12 Kota Padang

Sisca Dian Angraini¹, Febryandhie Ananda²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP^{1,2}

febryandhie@akbpstie.ac.id

Abstract

A company in order to run well and achieve goals must exercise internal control. Internal control of bad debts is an activity carried out by the company that aims to protect company assets, produce accurate information and ensure compliance with policies made by management so as to prevent bad debts. This study aims to determine the effect of the credit sales accounting system on the internal control of bad debts in cooperatives at SMA N 12 Padang. The type of research is quantitative, the population of this study is all employees and active members in the SMA N 12 Padang cooperative as many as 42 people using total sampling techniques. Research measuring instruments using Likert scale questionnaires and data analysis using simple linear regression tests. Data processing using the SPSS program. The results showed that the regression coefficient value of the credit sales accounting system was 0.616 and the >calculated value of the t_{hitung} was $6.909 > 2.021$, meaning H_a was accepted and H_0 was rejected. The conclusion is that there is an influence of the credit sales accounting system on the internal control of bad debts in cooperatives at SMA N 12 Padang.

Keyword: credit sales accounting system, internal control

Abstrak

Sebuah perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan harus melakukan pengendalian intern. Pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah di taatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang. Jenis penelitian adalah kuantitatif, populasi penelitian ini adalah seluruh pegawai dan anggota aktif di koperasi SMA N 12 Padang sebanyak 42 orang menggunakan teknik *total sampling*. Alat ukur penelitian menggunakan kuesioner skala likert dan analisa data menggunakan uji regresi linear sederhana. Pengolahan data menggunakan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi sistem akuntansi penjualan kredit sebesar 0,616 dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $6,909 > 2,021$, berarti H_a diterima dan H_0 ditolak. Kesimpulannya adalah terdapat pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang.

Kata Kunci: sistem akuntansi penjualan kredit, pengendalian intern

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memberikan keuntungan bagi pemilik perusahaan atau pemegang saham. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang. (Naibaho et al., 2019)

Alasan bagi suatu perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian intern (internal control) adalah untuk membantu pimpinan agar perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien. Dengan adanya atau penerapan sistem pengendalian internal secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian internal dalam suatu perusahaan juga merupakan alat untuk mengurangi kegiatan dan pemborosan yang tidak perlu serta mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efektif dan efisien. (Khaerunnisa, 2017).

Sebuah perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan harus melakukan pengendalian intern. Pengendalian intern piutang tak tertagih adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan menjamin telah di taatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen sehingga dapat mencegah terjadinya piutang tak tertagih. Peningkatan daya saing salah satunya dapat digunakan dari sistem akuntansi penjualan kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan piutang. Terjadinya piutang maka dilakukan penagihan piutang. Namun tidak semua penagihan piutang berjalan dengan baik. Maka dari itu dilakukan pengendalian intern agar mengatasi tidak terjadinya piutang tak tertagih. Penagihan piutang adalah tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit. (Dani & Siregar, 2022).

Pada era globalisasi ini perkembangan teknologi semakin berkembang pesat. Sebagai pengguna teknologi, manusia harus mampu memanfaatkan teknologi yang ada khususnya dalam bidang pekerjaan. Sama seperti di badan koperasi SMA 12 Padang merupakan salah satu usaha koperasi yang diperuntukan untuk semua pegawai yang ada dilingkungan SMA 12 Padang. Sekolah membangun koperasi dengan menyediakan kebutuhan pokok dan simpan pinjam untuk pegawai melalui dua cara yakni secara tunai dan kredit.

Dalam hal ini salah satu tujuan Koperasi Sekolah SMA 12 Padang adalah mencapai tujuan organisasi yaitu untuk memaksimalkan profit agar perusahaan bisa bertahan hidup dan mengembangkan usahanya. Salah satu daya tarik perusahaan yang ampuh untuk

menarik konsumen adalah dengan melakukan penjualan kredit. Tujuan perusahaan melakukan penjualan secara kredit di antaranya untuk menaikkan volume penjualan dalam suatu periode tertentu dan sebagai strategi persaingan memperbesar Market Share. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut. Semakin baik sistem pengendalian internal penjualan kredit maka akan berdampak positif pada efektivitas usaha, karena efektivitas adalah gambaran tingkat keberhasilan atau keunggulan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Berikut ini merupakan perkembangan penjualan kredit.

Tabel 1
Data Piutang Usaha Koperasi SMA 12 Padang Tahun 2015-2020

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2015	50.800.000	21.000.000	41,34
2016	31.450.000	9.450.000	30,05
2017	42.500.000	15.000.000	35,29
2018	49.500.000	11.000.000	22,22
2019	45.000.000	21.500.000	47,78
2020	71.000.000	35.000.000	49,30

Sumber : Koperasi SMA 12 Kota Padang

Berdasarkan tabel 1 diperoleh temuan piutang tak tertagih pada koperasi SMA 12 Padang dari tahun 2015-2020 dimana pada tahun 2018 terdapat piutang tak tertagih paling sedikit yaitu 22,22% dan paling banyak pada tahun 2020 yaitu 49,30%. Keadaan ini menggambarkan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian intern piutang tak tertagih belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karna ketidak mampuan pelanggan dalam membayar piutang dengan segera

sehingga menyebabkan tagihan piutang tak tertagih. Selain itu, fenomena lain yang ditemukan dalam aktivitas pengendalian, dimana terdapat kelemahan dalam struktur organisasi, didalam perusahaan masih ditemukan rangkap kerja yaitu dua bagian yang dilakukan oleh satu orang.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Yenny, Jean Morgan Hsieh & Siahaan, 2018) tentang Pengaruh Pengendalian Intern Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Multi Top Indonesia Cabang Tebing Tinggi Wilayah Medan Periode 2013 – 2017 didapatkan hasil temuan bahwa Penjualan Kredit berpengaruh positif secara signifikan terhadap piutang tak tertagih pada PT. Multi Top Indonesia tahun 2013-2017 dengan nilai thitung < ttabel sebesar 8,406 < 2,00100 maka hasil penguji menunjukkan H1 ditolak.

Perbedaan dengan penelitian terdahulu penelitian dilakukan pada lokasi yang berbeda dengan sampel yang juga berbeda, pada penelitian terdahulu dilakukan penelitian di perusahaan PT. Multi Top Indonesia tahun 2013-2017 sedangkan pada penelitian sekarang akan direncanakan melakukan penelitian di koperasi SMA 12 Padang.

Berbagai penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Piutang telah banyak dilakukan, menurut Penelitian (Dani & Siregar, 2022) menyimpulkan dengan adanya sistem informasi akuntansi yang berlaku telah memadai dan pengendalian internal yang telah diterapkan dengan baik berpengaruh secara signifikan terhadap penurunan piutang tak tertagih, penelitian ini menyimpulkan bahwa system informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang dan kolektabilitas piutang tak tertagih dan ada pengaruh positif dan signifikan dari

variable sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang dan kolektabilitas piutang tak tertagih.

Jadi berdasarkan teori dan didukung oleh penelitian sebelumnya maka perlu diteliti Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Di SMA 12 Kota Padang.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan gabungan dari tiga kata, yaitu sistem, informasi dan akuntansi. Sistem adalah serangkaian prosedur formal untuk mencapai suatu tujuan. Informasi adalah sekumpulan data yang telah diproses dan didistribusikan ke pemakai (users). Menurut Hall (2010:10), Sistem informasi akuntansi terdiri dari tiga subsistem utama, yaitu: (1) Sistem pemrosesan transaksi (Transaction processing systems), (2) Sistem pelaporan buku besar/keuangan (General ledger/financial reporting systems) dan (3) Sistem pengendalian manajemen.

Sistem Informasi akuntansi merupakan bagian yang sangat penting dalam suatu sistem informasi perusahaan. Dalam suatu sistem informasi perusahaan, sistem informasi akuntansi merupakan suatu bagian dari sistem informasi yang lebih banyak berhubungan dengan data keuangan. Menurut Erica, (2019), Akuntansi sebagai suatu sistem informasi mencakup kegiatan mengidentifikasi, menghimpun, memproses, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi mengenai suatu organisasi ke berbagai pihak.

Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Menurut (Hery, 2013) pengendalian internal adalah seperangkat

kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Menurut (Diana, 2011) pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakrutan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Pengendalian piutang merupakan langkah preventif untuk meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen perusahaan secara berkelanjutan. Efektivitas pengendalian piutang ini dapat diukur dengan berbagai indikator yaitu menjaga aktiva perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. (Mulyadi, 2014)

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit yaitu kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran - kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan, misalnya dengan syarat penjualan. Penjualan kredit yaitu suatu transaksi antara penjual dengan pembeli, dimana penjual mengirimkan barang sesuai dengan order ke pembeli, dan

penjual mempunyai tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang. (Soemarso 2018).

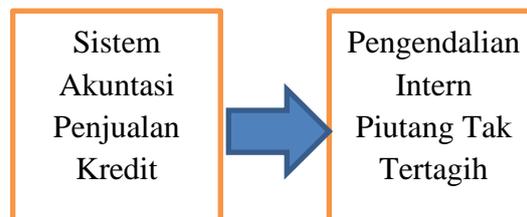
Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penjualan kredit memiliki hubungan yang sangat erat dengan pengendalian intern piutang tak tertagih. Sistem akuntansi adalah kerangka kerja yang harus terkoordinasi dengan baik di antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Penjualan kredit merupakan salah satu sumber daya, sehingga perlu menghadapi atau mengendalikan efisiensi operasional perusahaan, karena jika piutang terlalu banyak maka kemungkinan tidak tertagih akan meningkat, oleh karena itu, perlu dilakukan pengendalian terhadap piutang tersebut agar menghindari dari piutang tak tertagih. (Rahayu & Nasichah, 2019)

Hubungan antara sistem akuntansi penjualan kredit untuk mengendalikan piutang adalah “terdapat hubungan yang saling mendukung antara sistem akuntansi penjualan kredit dengan pengendalian piutang bisa dikatakan kedua alat ini harus bekerja sama dalam satu perusahaan. Sistem akuntansi penjualan kredit yang berlaku emmuat berbagai metode dan prosedur, dan harus mendukung terciptanya aktivitas struktur pengendalian piutang dipihak lain”. Struktur pengendalian piutang yang diterapkan harus didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang baik. Apabila pengendalian internal piutang dilakukan dengan benar dan target tercapai (dari prosedur penjualan hingga penagihan, kemudian dirangkum menjadi laporan keuangan dan laporan manajemen), maka tujuan dari sistem akuntansi penjualan kredit dapat

tercapai. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit sudah cukup memadai, sehingga dapat memberikan pengendalian intern atas piutang tak tertagih. (Tampi et al., 2019)

Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Konseptual

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan metode analisis deskriptif dan verifikatif. Objek penelitian yang akan diteliti dalam penelitian ini terdiri dari sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern piutang tak tertagih. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berasal dari data primer. Data primer adalah data langsung dari sumber pertama, data primer yang penulis gunakan dalam penelitian ini berasal dari data kuesioner yang akan penulis sebarakan kepada responden. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai dan anggota aktif di koperasi SMA N 12 Padang sebanyak 42 orang. Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tertentu. Unit Analisa dari penelitian ini adalah pegawai di Koperasi SMA N 12 Padang. Dari jumlah populasi, maka digunakan Teknik *total sampling*, yaitu teknik penentuak sampel dimana semua anggota populasi digunakan sebagai sampel sebanyak 42 orang. Analisa data menggunakan uji regresi linear sederhana dan uji t.

HASIL DAN PEMBAHASAN
Uji Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi sederhana dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan program IBM SPSS Versi 25.0 dapat dilihat pada Tabel di bawah ini :

Tabel 2.
Hasil Analisa Regresi Linear Sederhana

Variabel	Koefisien Regresi
(Constant)	21,842
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	0,616

Sumber: Data primer diolah dengan SPSS 24.0 (2024)

Berdasarkan hasil yang terdapat pada Tabel 4.10 di atas, maka dapat dirumuskan persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1$$

$$Y = 21,842 + 0,616 X_1$$

Dari model persamaan regresi linear sederhana di atas dapat diketahui bahwa nilai konstanta sebesar 21,842, yang berarti bahwa tanpa adanya pengaruh dari variable sistem akuntansi penjualan kredit maka pengendalian intern telah mencapai 21,842.

Koefisien regresi variabel sistem akuntansi penjualan kredit (X) sebesar 0,616. Hal ini berarti apabila nilai sistem akuntansi penjualan kredit meningkat sebesar satu satuan maka pengendalian intern akan meningkat sebesar 0,616 dalam setiap satuannya. Dengan asumsi

Pengujian Hipotesa

Tabel 3.
Hasil Uji t

Variabel Bebas	t _{hitung}	t _{table}	Keterangan
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	6,909	2,021	Signifikan

Sumber: Data primer diolah dengan SPSS 24.0 (2024)

Dari Tabel 3. di atas dapat dilihat pengaruh variabel sistem akuntansi

penjualan kredit terhadap pengendalian intern. Dimana berdasarkan hipotesis 1, terdapat pengaruh antara sistem akuntansi penjualan kredit (X) terhadap pengendalian intern (Y)

Diperoleh nilai koefisien regresi sistem akuntansi penjualan kredit sebesar 0,616 dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $6,909 > 2,021$, berarti H_a diterima dan H_0 ditolak dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang.

Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 4.
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.738 ^a	.544	.533	3.554

Predictors: (Constant), Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X)

Sumber: Olahan Data, 2024

Berdasarkan pada tabel, hasil pengolahan data yang dapat dilihat pada tabel diperoleh hasil nilai *R square* sebesar 0,544 yang artinya 54,4% perubahan pada variabel dependen (pengendalian intern) dapat dijelaskan oleh variabel independen (sistem akuntansi penjualan kredit) sedangkan sisanya sebesar 45,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa terbukti terdapat pengaruh antara sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang dengan nilai koefisien regresi sistem akuntansi penjualan kredit sebesar 0,616 dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $6,909 > 2,021$, berarti H_a diterima dan H_0 ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik sistem akuntansi penjualan kredit maka hal

tersebut akan mampu mengontrol pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Faradilla, 2022) tentang Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Piutang Tak Tertagih diperoleh hasil temuan bahwa pengendalian intern terhadap piutang usaha yang baik dapat meminimalisir piutang tak tertagih. Penelitian (Kusumo, 2021) tentang Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki didapatkan ada pengaruh positif dan signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang di PT. Shiba Azaki.

Sesuai dengan teori pendukung sebelumnya bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Tentunya dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, dapat menjamin tersedianya informasi yang akurat dan andal sehingga manajemen dapat mengambil keputusan yang terbaik mengenai aktivitas penjualan kredit kedepannya serta dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektifitas pengendalian. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. (Kusumo, 2022)

Hubungan antara sistem akuntansi penjualan kredit untuk mengendalikan piutang adalah “terdapat

hubungan yang saling mendukung antara sistem akuntansi penjualan kredit dengan pengendalian piutang bisa dikatakan kedua alat ini harus bekerja sama dalam satu perusahaan. Sistem akuntansi penjualan kredit yang berlaku emmuat berbagai metode dan prosedur, dan harus mendukung terciptanya aktivitas struktur pengendalian piutang dipihak lain”. Struktur pengendalian piutang yang diterapkan harus didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang baik. Apabila pengendalian internal piutang dilakukan dengan benar dan target tercapai (dari prosedur penjualan hingga penagihan, kemudian dirangkum menjadi laporan keuangan dan laporan manajemen), maka tujuan dari sistem akuntansi penjualan kredit dapat tercapai. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit sudah cukup memadai, sehingga dapat memberikan pengendalian intern atas piutang tak tertagih. (Tampi et al., 2019).

SIMPULAN

Dari data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner maka dilakukan pengujian reliabilitas untuk mengetahui bahwa jawaban responden terhadap pernyataan kuesioner dari waktu ke waktu. Dan dilakukan pengujian validitas untuk mengukur sah tidaknya suatu kuesioner. Hasil uji validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh pernyataan dalam setiap variabel valid dan reliable.

Uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa dalam model regresi tidak ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas dan tidak terjadi heteroskedastisitas serta memiliki distribusi normal.

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, maka diperoleh kesimpulan terdapat pengaruh antara sistem

akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini merupakan artikel penelitian mahasiswa yang merupakan project akhir dalam penulisan skripsi. Dalam pelaksanaannya pengambilan data, prosesnya tidak cukup sekali pengambilan data dikarenakan adanya keterbatasan data keuangan yang dapat dipublikasikan dan keterbatasan personil yang terlibat terkait dengan penjualan kredit dan piutang.

Namun demikian kami mengucapkan apresiasi kepada kepala sekolah SMAN 12 Padang dalam membantu dalam memberikan data terkait dengan penelitian ini, sehingga artikel ini dapat diselesaikan.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada STIE KBP dan Universitas Dharma Andalas, sehingga artikel ini dapat dipublikasikan.

DAFTAR PUSTAKA

Ananda, F. (2023). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah (PAD) Dan Dana Alokasi Khusus Terhadap Belanja Modal Pada 19 Kabupaten /Kota Provinsi Sumatera Barat Periode 2018-2020. *Jip*, 3(8), 7437–7448.

Ananda, F., & Putri, D. (2022). The Effect Of Inflation And Economic Growth On Value Added Taxes At The Pratama Tax Service Office 2016-2019. *Jurnal Pundi*, 06(01), 119–128.

<https://doi.org/10.31575/jp.v6i1.379>

Ananda, F., Winda, M., & Sukma Wijaya, R. (2022). Analisis Pengendalian Internal Atas Transaksi Pengeluaran Kas Pada Dinas Kesehatan Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Pundi*, 06(02), 245–254.

<https://doi.org/10.31575/jp.v6i2.423>

Ananda, F. (2023). *Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Daerah Dilihat Dari Penyajian Laporan Keuangan Dan Aksesibilitas Laporan Keuangan Pada Kantor BKD Provinsi Sumatera Barat*. 07(01), 77–92.

<https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.457>

Ananda, F., Zulvia, D., Annisa, A., Endrawati, E., & Fitriyeni, F. (2024). Digital Marketing Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Kota Padang. *JPKBP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1). Ariska, R. (2019).

Pengaruh kompetensi sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi informasi terhadap kualitas laporan keuangan (Studi Kasus Pada Karyawan PT Universitas Mercu Buana Jakarta, 1(3).

Dani, R., & Siregar, R. (2022). *Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan The Effect Of The Accounting System Of Credit Sales And Debt Collection On Internal Control Of Uncolled*. 1(1), 110–121.

<https://doi.org/10.31289/jbi.v1i1.1065>

Diana, Anastasia dan Setiawati, (2011), *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: Penerbit Andi

Faradilla, A. R., Lailiyah, E. N., Salsabilla, S., & Jumaiyah. (2021). Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Rekognisi Akuntansi*, 5, 71–77.

Febryantahanuji, “Pemanfaatan Pemrograman Multiuser Untuk Manajemen Anggaran Pendapatan Dan Belanja Desa (APBDes),” J.

- Manaj. Inform. dan Sist. Inf., 2019, doi: 10.36595/misi.v2i1.67.
- Firdaus, Rachmat dan Maya Arianti. (2019). Manajemen Perkreditan Bank Umum Teori Masalah Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit. Alfabeta. Bandung.
- Hall, James A, (2010), Sistem Informasi Akuntansi. Buku ke-3, edisi ke-8. Terjemahan Jusuf, A.A. Jakarta : Salemba Empat.
- Hery, (2013), Akuntansi Dasar 1 dan 2, Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia
- Isni, B. I. D., & Ananda, F. (2024). Analisa Laporan Keuangan Nasabah dan Peranannya dalam Pemberian Kredit pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Lubuk Begalung Padang. Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen, 3(2), 275-285. Khaerunnisa, A. (2017). Pengaruh sistem penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT Mensana aneka satwa. Journal of Chemical Information and Modeling, 53(9), 1689–1699. <https://jom.unpak.ac.id/index.php/akuntansi/article/download/566/520>
- Kusumo and S. Rakasiwi. (2022) “Sistem Pendukung Keputusan Rekrutmen Pada Perusahaan Outsourcing Berbasis Web,” J. Ilm. Ekon. DAN BISNIS.
- Midania, Z., & Septiano, R. (2023). Analisis Faktor-Faktor Keuangan yang Mempengaruhi Market Share. *Jurnal Pundi*, 07(01), 93–102. <https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.456>
- Nurfalah, S., & Rizqi, M. N. (2023). *Pengaruh Return On Asset dan Return On Equity Terhadap Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi*. 07(01), 25–34. <https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.446>
- Naibaho, E., Supitriyani, S., Manurung, S., & Ervina, N. (2019). Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Kp-Ri Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 5(2), 11–21. <https://doi.org/10.37403/financial.v5i2.106>
- Pratiwi, S. F., & Djawoto, D. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Property and Real Estate. *Jurnal Ilmu Dan Riset ...*, 07(01), 1–14. <https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.433>
- Pt, P., Rajawali, M., & Pratama, I. (2013). *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang*. 07(01), 1–2. <https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.448>
- Rahayu, D. I., & Nasichah, D. (2019). Pengaruh Karakteristik Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Karyawan Keluarga Besar Petrokimia Gresik (K3Pg). *Gema Ekonomi Jurnal Fakultas Ekonomi*, 8(2), 162–174.
- Rivandi, M. (2023). Integritas Laporan Keuangan Dilihat Dari Intellectual Capital Dan Leverage. *Jurnal Pundi*, 07(01), 103–116. <https://doi.org/10.31575/jp.v7i1.460>
- Saogo, R., & Ananda, F. (2024). Pengaruh Profitabilitas, Dividen Payout Ratio Terhadap Perataan Laba Perusahaan Pangan Yang Terdaftar Bursa Efek Periode 2015-2022. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(2). Sari, I. N., & Hermanto, S. B. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi, Pad Dan Dana Alokasi Umum Terhadap Belanja Modal. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 1(3).

- Soemarso. (2018). Akuntansi Pengantar. Salemba Empat. Jakarta.
- Tampi, G. G., Elim, I., & Kalalo, M. Y. . (2019). Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(2), 230–236.
<https://doi.org/10.32400/gc.14.2.25270.2019>
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Yenny, Jean Morgan Hsieh, R. E., & Siahaan, D. R. (2018). Pengaruh Pengendalian Intern Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Multi Top Indonesia Cabang Tebing Tinggi Wilayah Medan Periode 2013 – 2017. *Jurnal Ilmiah Semantik*, 2(4), 122–132.
<https://www.simantek.sciencemakarioz.org/index.php/JIK/article/download/291/268>