

**PENGARUH PERSEDIAAN, PENJUALAN DAN PIUTANG  
TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PT HISAMITSU PHARMA INDONESIA  
DI KOTA BATAM**

**SKRIPSI**



Oleh  
**Riris Mahdalena**  
**140810183**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS PUTERA BATAM  
TAHUN 2018**

**PENGARUH PERSEDIAAN, PENJUALAN DAN PIUTANG  
TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PT HISAMITSU PHARMA INDONESIA  
DI KOTA BATAM**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi salah satu syarat  
Memperoleh gelar sarjana**



**Oleh:  
Riris Mahdalena  
140810183**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS PUTERA BATAM  
TAHUN 2018**

## **SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS**

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Riris Mahdalena  
NPM/NIP : 140810183  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora  
Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa “ Skripsi “ yang saya buat dengan judul:

**“PENGARUH PERSEDIAAN, PENJUALAN DAN PIUTANG BERPENGARUH SIGNIFIKAN TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PT HISAITSU PHARMA INDONESIA DI KOTA BATAM”.**

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengatahan saya , didalam naskah ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis ter kutip didalam naskah skripsi ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila terjadi didalam skripsi ini dapat dibuktikan terdaftar unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini, saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Batam, 03 Februari 2018

**Riris Mahdalena**

140810183

**PENGARUH PERSEDIAAN, PENJUALAN DAN PIUTANG  
TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PT HISAMITSU PHARMA INDONESIA  
DI KOTA BATAM**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi salah satu syarat  
memperoleh gelar sarjana**

**Oleh  
Riris Mahdalena  
140810183**

**Telah disetujui oleh pembimbing pada tanggal  
Seperti yang tertera dibawah ini**

**Batam, 03 Februari 2018**

**Handra Tipa, S.Pdl.,M.Ak  
Pembimbing**

## **ABSTRAK**

Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Pengendalian internal ini berperan sangat penting di dalam perusahaan karena korelasinya dengan semua unsur pengendalian antara lain yaitu: persediaan, penjualan dan piutang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dimana pengumpulan datanya diperoleh melalui pengisian kuesioner (angket) yang dibagikan kepada karyawan kantor distributor PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam. Dari hasil penelitian yang diperoleh bahwa persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal pada PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam dan telah menjalankan pengendalian internal yang baik pada perusahaannya.

**Kata kunci : Sistem Pengendalian Internal, Persediaan, Penjualan, dan Piutang**

## **ABSTRACT**

*Internal Control is an organizational plan and method used to maintain or protect assets, produce accurate and reliable information, improve efficiency and to encourage compliance with management policies. This internal control plays a major role in the company because of its correlation with all control elements such as inventory, sales and accounts receivable. The purpose of this research is to discover the significant role of internal control in inventory, sales and receivable at PT Hisamitsu Pharma Indonesia in Batam city to get a clear picture about internal control applied by company. The research method used is qualitative research methods where the data collection is obtained through the filling questionnaire that is distributed to employees of suppliers office PT Hisamitsu Pharma Indonesia in Batam city. From the research results obtained states that it is concluded that inventory, sales and receiveable significantly effecting internal control system of PT Hisamitsu Pharma Indonesia in Batam city has run a decent internal control on the company.*

**Keywords : Internal Control, Inventory, Sales and Receive**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada program studi Akuntansi Universitas Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Rektor Universitas Putra Batam; Ibu Nur Elfi Husda, S. Kom., M.SI
2. Ketua Program Studi Akuntansi; Haposan Banjarnahor, S.E.,M.SI
3. Handra Tipa, S.Pdi., M.Ak., selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam; yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran dan tenaga dalam membimbing penulis
4. Segenap dosen khususnya program studi Akuntansi; yang telah memberikan bekal ilmu yang tak ternilai selama proses belajar mengajar.
5. Segenap staff Universitas Putera Batam; yang senantiasa memberikan informasi mengenai administrasi dan keperluan yang menunjang proses perkuliahan selama ini
6. Kepada Bapak Khoirul Anwar selaku Area Manager, Bapak Abelner Sitio selaku pihak distributor dan seluruh staff karyawan yang berdomisili di Batam yang telah membantu saya selama proses penelitian
7. Kepada yang terkasih Dwi Susanto telah menemani saya dalam keadaan apapun dalam proses penyelesaian skripsi
8. Kepada yang tersayang Tri Yana Sari telah banyak membantu saya
9. Kepada kedua orang tua saya serta semua keluarga saya yang telah selalu mendukung saya
10. Semua sahabat dan teman-teman; yang telah memberikan dukungan dalam penulisan skripsi ini yang tidak bisa disebut satu persatu.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta Taufiknya, Aamiin.

Batam, 03 Februari 2018

Riris Mahdalena

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>DAFTAR RUMUS</b> .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	6
1.3. Batasan Masalah.....	6
1.4. Perumusan Masalah.....	7
1.5. Tujuan Penelitian.....	7
1.6. Manfaat Penelitian.....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Pengendalian Internal ( <i>Internal Control</i> ).....	10
2.1.1. Sistem Pengendalian Internal .....	11
2.1.2. Persediaan .....	15
2.1.3. Penjualan .....	18
2.1.4. Piutang.....	25
2.2. Penelitian Terdahulu .....	31
2.3. Kerangka Pemikiran .....	33
2.4. Hipotesis Penelitian.....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Desain Penelitian.....	35
3.2. Operasional Variabel .....	36
3.2.1. Variabel Terikat ( <i>Dependent Variable</i> ).....	38
3.2.2. Variabel Bebas ( <i>Independent Variable</i> ).....	38
3.3. Populasi dan Sampel .....	38
3.3.1. Populasi .....	38



3.3.2.	Sampel.....	39
3.4.	Teknik Pengumpulan Data .....	41
3.4.1.	Jenis dan Sumber Data .....	41
3.4.2.	Teknik Pengumpulan Data .....	41
3.5.	Metode Analisis Data .....	43
3.5.1.	Analisis Deskriptif.....	44
3.5.2.	Uji Kualitas Data .....	44
3.5.2.1.	Uji Validitas .....	45
3.5.2.2.	Uji Reliabilitas.....	46
3.5.3.	Uji Asumsi Klasik .....	47
3.5.3.1.	Uji Normalitas .....	47
3.5.3.2.	Uji Miltikolinearitas .....	48
3.5.3.3.	Uji Heteroskedastisitas .....	49
3.5.4.	Uji Pengaruh.....	50
3.5.4.1.	Analisis Regresi Linear Berganda.....	50
3.5.5.	Uji Hipotesis.....	51
3.5.5.1.	Pengujian Hipotesis Uji Parsial (Uji t).....	51
3.5.5.2.	Uji Pengaruh Simultan (Uji F) .....	52
3.5.5.3.	Uji Koefisien Determinasi (Uji $R^2$ ).....	53
3.6.	Lokasi dan Jadwal Penelitian .....	54
3.6.1.	Lokasi Penelitian .....	54
3.6.2.	Jadwal Penelitian.....	55
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1.	Deskriptif Variabel Responden .....	56
4.1.1.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	56
4.1.2.	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur .....	57
4.1.3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan .....	59
4.1.4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	60
4.2.	Hasil Penelitian .....	61
4.2.1.	Analisis Deskriptif.....	61
4.2.2.	Hasil Uji Kualitas Data .....	65
4.2.2.1.	Uji Validitas .....	65
4.2.2.2.	Uji Reliabilitas.....	69
4.2.3.	Uji Asumsi Klasik .....	71
4.2.3.1.	Uji Normalitas .....	71
4.2.3.2.	Uji Miltikolinearitas .....	74
4.2.3.3.	Uji Heteroskedastisitas .....	75
4.2.4.	Uji Pengaruh.....	76
4.2.4.1.	Persamaan Regresi Linear Berganda.....	76

4.2.5.	Rancangan Uji Hipotesis .....	78
4.2.5.1.	Hasil Uji t (Parsial).....	78
4.2.5.2.	Hasil Uji F (Simultan).....	80
4.2.5.3.	Hasil Uji R (Determinasi) .....	81
4.3.	Pembahasan.....	82
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1.	Simpulan .....	88
5.2.	Saran.....	93
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....		<b>94</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Stok Persediaan dan Penjualan PT Hisamitsu Pharma Indonesia Di Kota Batam.....	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 3.1	Operasional Variabel.....	50
Tabel 3.2	Penentuan Skor Jawaban Kuesioner .....	56
Tabel 3.3	Waktu dan Kegiatan Penelitian .....	67
Tabel 4.1	Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	68
Tabel 4.2	Data Responden Berdasarkan Umur .....	69
Tabel 4.3	Data Responden Berdasarkan Jabatan.....	70
Tabel 4.4	Data Responden Berdasarkan Pendidikan.....	71
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel $X_1$ .....	77
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel $X_2$ .....	78
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel $X_3$ .....	79
Tabel 4.8	Hasil Uji Validitas Variabel Y .....	80
Tabel 4.9	Hasil Uji Reabilitas Variabel $X_1$ .....	81
Tabel 4.10	Hasil Uji Reabilitas Variabel $X_2$ .....	81
Tabel 4.11	Hasil Uji Reabilitas Variabel $X_3$ .....	82
Tabel 4.12	Hasil Uji Reabilitas Variabel Y.....	82
Tabel 4.13	Hasil Uji Kolmogorof_Smirnov Test.....	86
Tabel 4.14	Hasil Uji Multikolinearitas.....	87
Tabel 4.15	Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	89
Tabel 4.16	Hasil Uji t ( Parsial).....	91
Tabel 4.17	Hasil Uji F (Simultan).....	92
Tabel 4.18	Hasil Uji R dan R Square .....	93

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran .....	46
Gambar 4.1	Berdasarkan Jenis Kelamin .....	69
Gambar 4.2	Berdasarkan Umur .....	70
Gambar 4.3	Berdasarkan Jabatan .....	71
Gambar 4.4	Berdasarkan Pendidikan .....	72
Gambar 4.5	Uji Normalitas Pada Histogram.....	84
Gambar 4.6	Uji Normalitas pada Normal P-Plot .....	85
Gambar 4.7	Uji Heterokedastisitas pada Scatterplot.....	88

## DAFTAR RUMUS

Rumus 3.1	Rumus Slovin .....	52
Rumus 3.2	Rumus Koefisien Korelasi Product M.....	58
Rumus 3.3	Rumus Cronbach's Alpha .....	59
Rumus 3.4	Rumus Linear Berganda .....	62
Rumus 3.5	Rumus $T_{hitung}$ .....	63
Rumus 3.6	Rumus Uji F .....	64
Rumus 3.7	Rumus Koefisien Determinasi.....	66

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perusahaan merupakan sebuah organisasi yang bergerak dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara menjual barang atau produk kepada konsumen atau pelanggan. Tujuan dari operasional perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan seperti istilah hukum ekonomi yaitu sedikit modal tapi memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Serta perusahaan juga harus mengutamakan pelayanan secara maksimal kepada masyarakat atau pelanggan.

Penelitian yang dilakukan peneliti di dukung oleh beberapa jurnal yang akurat dan sudah terdaftar dalam ISSN (*International Standard Serial Number*) seperti : Natasya Manengkey 2014, ISSN :2303-1174, dengan judul : analisis sistem pengendalian intern persediaan barang dagang dan penerapan akuntansi pada PT Cahaya Mitra Alkes, hasil penelitian : sistem pengendalian intern persediaan sudah berjalan efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian dan sistem pencatatan perpetual.

Nia Amelia Rusady, Abriandi 2014, ISSN : 2356-4385, dengan judul : analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit PT Astrido Toyota, asil penelitian : sistem penjualan kredit pada perusahaan sudah baik, sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan sudah baik namun masih memiliki kekurangan.

Christian Richo Singal, Victoria Z. Tirayoh 2015, ISSN : 2303-1174, dengan judul : analisis pengendalian interna piutang usaha pada *Developer Grand Kawanua International City*, hasil penelitian : pengendalian interna pada perusahaan sudah berjalan dengan baik. Sehingga peneliti dapat melakukan penelitian pada perusahaan serta hal-hal yang mendorong dan alasan mengapa peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan variabel-variabel terikat dan variabel-variabel bebas.

Perusahaan dagang merupakan sebuah perusahaan atau organisasi yang melakukan kegiatan jual beli yaitu membeli suatu barang dari pihak lain dan menjualnya kembali kepada konsumen. Perusahaan dagang juga salah satu perusahaan yang eksis, perusahaan harus meningkatkan omset penjualan, mempertahankan pelanggan, menjaga kualitas barang dagangan dimana visi dan misi perusahaan yang harus menunjang. Tentunya hal tersebut didukung dengan ketersediaan persediaan barang dagangan yang diperdagangkan, betapa pentingnya menjaga persediaan karena modal yang tertanam pada persediaan sangat besar maka persediaan merupakan aktiva lancar terbesar untuk perusahaan industri dan perusahaan dagang.

Persediaan merupakan barang dagang yang dibeli kemudian disimpan untuk dijual kembali dalam operasi normal perusahaan sehingga perusahaan senantiasa memberi perhatian yang besar dalam persediaan. Persediaan sangat rentan terhadap kerusakan dan pencurian. Kerusakan, pemasukan yang tidak benar, lalai untuk mencatat permintaan, barang yang dikeluarkan tidak sesuai pesanan dan semua kemungkinan lainnya.

Hal ini dapat menyebabkan catatan persediaan berbeda dengan persediaan yang sebenarnya digudang. Pencurian itu rentan terjadi dibagian gudang dan para supir barang. Pengendalian internal persediaan sangat membantu dalam pengamanan dan mencegah terjadinya kerusakan, pencurian , maupun tindakan penyimpangan lainnya yang mungkin bisa saja terjadi sewaktu-waktu. Dengan adanya pengendalian internal yang baik dan teratur dalam mengelola persediaan, maka pemimpin perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektifitas perusahaan, juga membantu dalam mengambil kebijakan keputusan maupun pertanggungjawaban dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan.

PT Hisamitsu Pharma Indonesia adalah salah satu perusahaan dagang terbesar di Indonesia dan setiap wilayah memiliki kantor perwakilan. Penulis khusus mengambil data PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam. Proses pencatatan pelaporan stok dan keluar masuknya persediaan di gudang masih dengan cara manual. Sehingga dari gudang sering menimbulkan permasalahan stok persediaan yang tidak mencukupi di saat permintaan penjualan tinggi. Padahal data di sistem komputer bagian administrasi, persediaan masih mencukupi dalam penjualan. Antara sistem monitoring dan gudang persediaan barang memiliki stok yang berbeda satu sama lainnya maka perusahaan akan mengalami kerugian materi.



**Tabel 1.1 Data Stok Persediaan dan Penjualan PT Hisamitsu Pharma Indonesia Di Kota Batam**

Periode	Kode	Nama Produk	Penjualan	Stok Data Sistem	Aktual
2013	111400017	BBF C	250	300	300
	111400018	BBF B	200	295	295
	111400004	SS 100	300	435	430
	111400003	SH 100	25	20	20
	111400002	SS 12	166	100	100
	111400001	SS 20	24	24	23
	111400010	SL 30	18	17	17

**Sumber: Data stok persediaan barang dan penjualan PT HPI di kota Batam**

Berdasarkan dari stok persediaan barang dan penjualan PT HPI di atas, dapat di lihat bahwa baik stok persediaan barang dan penjualan tidak stabil. Dapat dijumpai bahwa stok dan penjualan tidak sama jumlahnya. Sehingga sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam belum berjalan efektif. PT Hisamitsu Pharma Indonesia seharusnya mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen tetapi karena stok persediaan barang kosong, maka perusahaan tersebut tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga mengakibatkan berkurangnya penjualan.

Dalam hal ini penjualan yang terjadi pada PT Hisamitsu Pharma Indonesia juga mengalami penurunan yang signifikan disebabkan oleh persediaan yang tidak mampu memenuhi permintaan konsumen, hal tersebut dapat dilihat dari laporan persediaan dan penjualan yang ada diatas. Penjualan barang atau produk yang kecil akan menimbulkan resiko bagi perusahaan dimana perusahaan tersebut mengalami kerugian. Penjualan barang atau produk merupakan salah satu cara perusahaan untuk mendapatkan keuntungan sehingga keberlangsungan suatu perusahaan terjaga dan tetap bertahan.

Dari laporan persediaan dan penjualan dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia kurang efektif dikarenakan tidak tersedianya stok persediaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga pengendalian internal terhadap piutang usaha sangat penting diterapkan. Perusahaan sering mengalami piutang yang tidak dapat di tagih ke konsumen sehingga menimbulkan modal yang tertahan dari konsumen yang menyebabkan tertahannya modal perusahaan.

Oleh sebab itu yang menjadi perhatian adalah bagaimana penanganan yang akan efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha baik segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Dalam mengimplementasi piutang PT Hisamitsu Pharma Indonesia berusaha keras melakukan penagihan-penagihan faktur penjualan yang sudah jatuh tempo atau kesepakatan kredit antara pihak penjual dan pihak pembeli. Apabila pihak pembeli tidak melakukan pembayaran sesuai kesepakatan, sehingga modal perusahaan lama kelamaan akan berkurang karena piutang yang tidak tertagih tersebut.

Maka dari uraian-uraian diatas penulis melakukan penelitian yang berjudul **”PENGARUH PERSEDIAAN BARANG, PENJUALAN DAN PIUTANG TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT HISAMITSU PHARMA INDONESIA DI KOTA BATAM”**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dijelaskan diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Persediaan yang tidak mampu memenuhi penjualan mempengaruhi sistem pengendalian internal
2. Penjualan yang berdampak pada pencapaian penjualan yang rendah mempengaruhi sistem pengendalian internal
3. Piutang yang berdampak pada perputaran modal perusahaan mempengaruhi sistem pengendalian internal.

## **1.3. Batasan Masalah**

Batasan masalah yang ditetapkan penulis dalam penelitian ini agar pembahasan terarah adalah sebagai berikut:

1. Variabel yang diteliti adalah Pengendalian Internal Atas Persediaan, Penjualan dan Piutang
2. Objek penelitian pada PT Hisamitsu Pharma Indonesia
3. Periode penelitian dari tahun 2012-2016.

#### **1.4. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian, identifikasi masalah dan batasan masalah tersebut maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah persediaan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam
2. Apakah penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam
3. Apakah piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam
4. Apakah persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam.

#### **1.5. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah :

1. Untuk mengetahui apakah persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam
2. Untuk mengetahui apakah penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam

3. Untuk mengetahui apakah piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam
4. Untuk mengetahui apakah persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai “Pengaruh Persediaan, Penjualan dan Piutang Terhadap Sistem Pengendalian Internal pada kantor distributor PT. Hisamitsu Pharma Indonesia di Batam” yaitu :

#### **1. Manfaat Teoritis**

Manfaat penelitian ini diharapkan untuk mengembangkan, menemukan dan membandingkan secara aktual tentang Pengaruh Persediaan, Penjualan dan Piutang Terhadap Sistem pengendalian Internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam.

#### **2. Manfaat Praktis**

1. Bagi perusahaan dapat dijadikan masukan untuk mengetahui informasi sejauh mana kemampuan perusahaan dapat menyediakan persediaan barang untuk meningkatkan penjualan dan menjaga kontribusi piutang dimana sistem pengendalian internal sangat mempengaruhi sehingga menjadi bahan pemikiran manajemen.

2. Bagi akademisi diharapkan bisa dijadikan bahan bacaan dan bahan referensi bagi penelitian selanjutnya, serta bahan masukan bagi peneliti selanjutnya.
3. Bagi peneliti sangat berguna untuk menambah wawasan, pengalaman dan satu kesempatan dalam menerapkan ilmu yang diperoleh dalam bangku kuliah.

## **BAB II** **TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Pengendalian Internal (*Internal Control* )**

Pengendalian internal (Kumaat, 2011:15) adalah istilah baku yang berlaku sekarang ini untuk *built-in control*. Pengendalian internal (Krismiaji, 2015:216) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Unsur-unsur kerangka pengendalian *Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission* (COSO) dalam (Kumaat, 2011:16) adalah:

1. Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian meliputi sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian internal organisasi.

2. Penilaian Resiko (*Risk Assesment*)

Semua organisasi menghadapi risiko, yaitu dalam kondisi apapun yang namanya risiko pasti ada dalam suatu aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan bisnis maupun nonbisnis.

3. Prosedur Pengendalian (*Control Procedure*)

Prosedur pengendalian ditetapkan untuk standarisasi proses kerja, sehingga menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah atau mendeteksi ketidakberesan kesalahan.

#### 4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya.

#### 5. Aktifitas Pemantauan (*Monitoring Activities*)

Pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk yang sifatnya berkelanjutan, terpisah maupun kombinasi yang digunakan untuk memastikan bahwa masing-masing dari kelima komponen pengendalian internal mempengaruhi fungsi setiap komponen.

Prosedur pengendalian meliputi hal-hal berikut:

1. Personel yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib.
2. Pelimpahan tanggung jawab dan pemisahan tanggung jawab.
3. Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasi

#### **2.1.1. Sistem Pengendalian Internal**

Sistem pengendalian internal (Mulyadi, 2010:163) meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut *Committee of Sponsoring Organization's of the Tradeway Commission* (COSO).



Sistem pengendalian internal memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian internal merupakan sebuah proses sehingga tidak pernah berhenti bekerja.
2. Sangat dipengaruhi oleh orang dari berbagai tingkatan manajemen didalam perusahaan.
3. Hanya dapat memberikan perlindungan secara sewajarnya karena harus memperhatikan keuntungan dan kerugian.
4. Ditujukan untuk melindungi tujuan perusahaan secara keseluruhan, tidak hanya terhadap laporan keuangan saja.
5. Memiliki komponen yang berbeda-beda fungsinya namun saling terkait.

Tujuan sistem pengendalian internal: (1) menjaga kekayaan organisasi, (2) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, (3) mendorong efisiensi, dan (4) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian sistem internal yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan perusahaan yang dapat dipercaya.

#### **2.1.1.2. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian memiliki beberapa element penting (Diana & Setiawati, 2011:83) diantaranya yaitu :

1. Filosofi manajemen dan gaya manajemen operasi
2. Komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika
3. Komitmen terhadap kompetensi

4. Komite audit dari dewan direksi
5. Struktur organisasi
6. Metode penerapan oleh otoritas dan tanggung jawab
7. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang harus dilakukan guna untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip berikut ini:

1. Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi.

Fungsi operasi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk melaksanakan suatu kegiatan (misalnya pembelian). Fungsi penyimpanan adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk mencatat peristiwa keuangan perusahaan.

2. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.

Untuk melaksanakan transaksi pembelian dalam perusahaan harus memiliki fungsi-fungsi yang dibentuk adalah:

1. Fungsi gudang (merupakan fungsi penyimpanan): mengajukan permintaan, pembelian dan menyimpan barang yang telah diterima oleh fungsi penerimaan.
2. Fungsi pembelian (merupakan fungsi operasi): melaksanakan pemesanan barang kepada pemasok.
3. Fungsi penerimaan (merupakan fungsi operasi): menerima atau menolak barang yang diterima dari pemasok.
4. Fungsi akuntansi (merupakan fungsi pencatatan): mencatat utang yang timbul dari transaksi pembelian dalam kartu utang dan mencatat persediaan barang yang diterima dari transaksi pembelian dalam kartu persediaan.

Dengan pemisahan fungsi akuntansi dari fungsi-fungsi operasi dan fungsi penyimpanan, catatan akuntansi yang diselenggarakan dapat mencerminkan transaksi sesungguhnya yang dilaksanakan oleh unit organisasi yang memegang fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan yang tinggi pula. Sehingga terjaminnya pembukuan yang dapat dipercaya.

Adapun cara-cara yang ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang.

2. Pemeriksaan mendadak, mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.
3. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain.

#### **2.1.1.3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**

Aktivitas pengendalian (Krismiaji, 2015:225) adalah kebijakan dan aturan yang memberikan jaminan cukup bahwa tujuan pengendalian manajemen tercapai. Umumnya aktifitas pengendalian dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok sebagai berikut:

1. Otorisasi yang tepat terhadap aktifitas dan transaksi
2. Pemisahan tugas
3. Perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai
4. Perlindungan yang memadai terhadap akses dan penggunaan aktiva dan catatan
5. Pengecekan independen terhadap kinerja

#### **2.1.2. Persediaan**

Persediaan (Stico, Stice, & Skoysen, 2009:571) adalah aset untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk kemudian dijual atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi. Sedangkan persediaan (Samryn, 2017:81) merupakan aktiva berwujud yang dimiliki dengan tujuan untuk dijual kembali atau digunakan dalam produksi.

Jenis-jenis persediaan, yaitu:

1. Bahan baku dan bahan pelengkap

Bahan baku masih dapat digolongkan ke dalam bahan baku langsung dan bahan pembantu. Bahan baku langsung adalah bahan-bahan yang dapat diidentifikasi langsung dalam produk, seperti bahan kayu.

Bahan pelengkap adalah bahan yang tidak dapat diidentifikasi dalam produk, seperti minyak pelumas dan kertas amplas.

2. Barang dalam pengolahan

Barang dalam pengolahan adalah barang yang masih dalam tahap penyelesaian.

3. Barang jadi

Barang jadi adalah produk yang telah selesai diolah dan siap untuk dijual.

4. Barang dalam perjalanan

Barang dalam perjalanan adalah barang yang dikirimkan atas dasar FOB *Shipping Point* yang masih berada dalam perjalanan pada akhir periode akan menjadi milik pembeli dan harus diperhitungkan pada catatan pembeli.

5. Barang konsinyasi

Barang konsinyasi adalah merupakan barang titipan yang dapat di ambil sewaktu-waktu.

### 2.1.2.1. Sistem Pencatatan Persediaan

Ada dua sistem pencatatan persediaan (Hery, 2013:117) yaitu:

1. Sistem Periodik

Dalam sistem periodik, setiap pembelian dicatat dalam akun pembelian dan penjualan dicatat dalam akun penjualan. Persediaan dihitung dengan melakukan penghitungan fisik pada setiap akhir periode.

2. Sistem Perpetual

Dalam sistem perpetual setiap pencatatan dilakukan secara terus menerus dimana setiap pembelian dan penjualan barang dagang dicatat dalam akun persediaan.

Ada beberapa macam metode (Hery, 2013:186) penilaian persediaan yang umum digunakan, yaitu:

1. FIFO (*First In First Out*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa unit yang terjual adalah unit yang terlebih dahulu masuk, maka yang menjadi persediaan akhir adalah barang dibeli belakangan.

2. LIFO (*Last In first Out*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa unit yang terjual adalah barang baru, maka yang menjadi persediaan adalah barang yang dibeli pertama kali.

### 3. AVARAGE (Biaya Rata-rata)

Metode ini membebankan biaya rata-rata yang sama ke setiap unit. Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa barang yang terjual seharusnya dibebankan dengan biaya rata-rata yaitu rata-rata tertimbang dari jumlah unit yang dibeli pada setiap unit.

#### **2.1.2.2. Pengendalian Internal atas Persediaan**

Pengendalian internal atas persediaan (Hery, 2013:169) adalah yang mutlak diperlukan karena merupakan aktiva lancar, tujuan utama diterapkannya pengendalian internal yaitu untuk mengamankan atau mencengah aktiva perusahaan (persediaan) dari tindakan pencurian, penyelewengan, penyalahgunaan dan kerusakan serta menjamin keakuratan (ketepatan) penyediaan persediaan dalam laporan keuangan.

Sedangkan pengendalian internal atas persediaan (Mulyadi, 2010: 245) adalah sistem perhitungan fisik persediaan yang merupakan alat untuk menguji ketelitian catatan akuntansi yang dilakukan oleh fungsi akuntansi dan ketelitian serta keandalan penyimpanan barang di gudang oleh fungsi gudang. Persediaan seharusnya disimpan dalam gudang yang dimana aksesnya dibatasi hanya untuk karyawan tertentu saja. Setiap pengeluaran barang dari gudang seharusnya dilengkapi atau didukung dengan formulir permintaan barang yang telah diotorisasi sebagaimana semestinya. Dengan dijalankan prosedur persediaan maka terciptalah persediaan yang efektif dan efisien dan tercapailah tujuan dari sebuah perusahaan.

### **2.1.3. Penjualan**

Penjualan (Soemarsono, 2009:160) adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Penjualan (Wibowo & Arif, 2008:98) adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan penjualan (Mulyadi, 2010:202) adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.

Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bisa untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut, karena itu perlu pelayanan yang selektif mungkin. Untuk mendukung kegiatan sistem penjualan dibutuhkan suatu sistem penjualan yang terkomputerisasi agar dapat memperlancar serta mempermudah proses pengolahan data transaksi penjualan. Penjualan kredit akan menimbulkan dua hal yaitu piutang tertagih yang berpengaruh positif menjadi sebuah pendapatan bagi perusahaan dan piutang tak tertagih yang berpengaruh negatif sehingga menimbulkan risiko merugikan perusahaan.



### 2.1.3.1. Jenis-Jenis Penjualan

Ada dua (2) jenis dalam sistem penjualan (Mulyadi, 2010:203) yaitu :

1. Penjualan secara tunai

Penjualan secara tunai adalah penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dan pembeli wajib membayar terlebih dahulu baru barang diserahkan oleh perusahaan ke pembeli kemudian dicatat oleh perusahaan.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan *non cash* atau adanya waktu tenggang dalam membayar tagihan oleh pembeli. Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli yang memiliki waktu tenggang sehingga terjadilah piutang.

Tujuan penjualan yaitu untuk mengubah minat konsumen pada produk ke dalam komitmen untuk membeli produk tersebut, mencapai volume penjualan tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan. Namun intinya tujuan penjualan yaitu untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Ada beberapa langkah-langkah dalam proses penjualan yaitu :

1. Memilih prospek dan menilai langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih prospek (*prospecting*) yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial.

Tenaga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (*qualify*) artinya cara mengenali calon yang baik dan menyisihkan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan meneliti kemampuan keuangan, volume bisnis, kebutuhan spesial, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.

2. Prapendekatan. Sebelum mengunjungi seorang calon pembeli tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin tentang organisasi dan pembelinya. Wiraniaga sebaiknya menetapkan tujuan kunjungan yang mungkin untuk menilai calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.
3. Pendekatan dalam langkah ini wiraniaga sebaiknya mengetahui caranya bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan dan tindak lanjut.
4. Presentasi dan demonstrasi, dalam rangka presentasi dari proses penjualan, tenaga penjual menceritakan riwayat produk kepada pembeli, menunjukkan bagaimana produk akan menghasilkan dan menghemat uang. Presentasi penjualan dapat diperbaiki dengan alat bantu demonstrasi seperti buku kecil, pita video, dan sampel produk.
5. Mengatasi keberatan pelanggan, hampir selalu mempunyai keberatan selama presentasi atau ketika diminta untuk memesan. Dalam mengatasi keberatan, wiraniaga harus menggunakan pendekatan positif, menggali keberatan tersembunyi, meminta pembeli untuk menjelaskan keberatan, menggunakan

keberatan sebagai peluang untuk memberikan informasi lebih banyak dan mengubah keberatan menjadi alasan untuk membeli.

6. Menutup, merupakan langkah dalam proses penjualan ketika wiraniaga meminta pelanggan untuk memesan. Tenaga penjual harus mengetahui cara mengenali tanda-tanda penutupan dari pembeli termasuk gerakan fisik, komentar dan pertanyaan.
7. Tindak lanjut merupakan langkah terakhir dalam proses penjualan ketika wiraniaga melakukan tindak lanjut setelah penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan bisnis berulang.

#### **2.1.3.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan (Wibowo & Arif, 2008:129) adalah:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan penjual dan pembeli.

Untuk itu penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

1. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
2. Harga produk
3. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

## 2. Kondisi pasar

Pasar adalah sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan serta mempengaruhi kegiatan penjualan. Beberapa faktor kondisi pasar yang harus diperhatikan adalah:

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atautkah pasar internasional
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
3. Daya belinya
4. Frekuensi pembeliannya
5. Keinginan dan kebutuhannya

## 3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barang tersebut belum dikenal oleh calon pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan, usaha promosi dan sebagainya.

## 4. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang yang ahli dibidangnya. Dalam perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

#### 5. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan.

Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

#### **2.1.3.2 Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Tunai**

Sistem pengendalian internal atas penjualan (Mulyadi, 2010:209) adalah:

##### 1. Organisasi

Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas, fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi dan transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan.

##### 2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

1. Penerimaan orderan dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai
2. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan
3. Penjualan dengan kredit bank didahului oleh permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit
4. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap sudah diserahkan pada faktur penjualan tunai

5. Pencatatan kedalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada faktur penjualan tunai

### **2.1.3.2.Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit**

Penjualan kredit (Mulyadi, 2010:201) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan orderan yang diterima pembeli dan dalam waktu tertentu perusahaan memberikan tagihan kepada pembeli.

Sistem pengendalian internal atas penjualan kredit terdapat beberapa unsur yang diterapkan, yaitu:

1. Organisasi
  1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit,
  2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
  3. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
  1. Penerimaan orderan dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai
  2. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan
  3. Penjualan dengan kredit bank didahului oleh permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit

4. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap sudah diserahkan pada faktur penjualan tunai

#### **2.1.4. Piutang**

Piutang (Soemarsosno, 2009:338) adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan, perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan.

Piutang (Hery, 2009:265) adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Piutang usaha terjadi akibat transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa untuk kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha terjadi karena penjualan barang atau penyerahan jasa secara kredit. Piutang dapat dicatat jika barang telah diserahkan. Dalam praktik akuntansi pembentukan penyisihan berguna untuk mengantisipasi kemungkinan kerugian dari piutang tak tertagih merupakan hal yang lazim.

##### **2.1.4.1. Kebijakan tentang Penjelasan Piutang Usaha**

Kebijakan perusahaan yang dibuat beberapa penjelasan yang signifikan tentang piutang usaha (Samryn, 2015:77) adalah:

1. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan yang disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan piutang tak tertagih

2. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai elemen aktiva lancar, lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang
3. Penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha.

#### **2.1.4.2. Pencatatan Piutang Tak Tertagih**

Ada beberapa macam pencatatan piutang tak tertagih (Kieso, Weygant, & Warfield, 2008:294)antara lain :

1. Metode penghapusan langsung

Tidak ada ayat jurnal yang dilakukan sampai suatu perkiraan spesifik secara pasti telah ditetapkan sebagai tak tertagih kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang dagang dan mendebet beban piutang tak tertagih. Metode penghapusan langsung mencatat piutang tak tertagih dalam tahun saat ditentukan bahwa suatu piutang tertentu dapat ditagih.

Pendukung metode penghapusan langsung menyatakan bahwa kenyataan bukan estimasi yang harus dicatat. Metode penghapusan langsung secara teroris mempunyai kekurangan karena biasanya tidak mencocokkan biaya dengan pendapatan periode bersangkutan atau pun menghasilkan piutang yang ditetapkan pada estimasi nilai yang dapat direalisasikan di neraca. Akibatnya, penggunaannya tidak dipandang memadai kecuali bila jumlah yang tak tertagih tidak material.



## 2. Metode Penyisihan

Suatu estimasi dilakukan untuk perkiraan piutang yang tidak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi tersebut dimasukkan sebagai beban dan pengurangan tak langsung dalam piutang dagang (melalui suatu kenaikan dalam perkiraan penyisihan) dalam periode saat penjualan tersebut diatas.

Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi saat penjualan kredit dilakukan pendukung metode penyisihan yakin bahwa beban piutang tak tertagih harus dicatat dalam periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan pencocokkan yang tepat untuk piutang dagang. Meskipun estimasi digunakan, presentase dari piutang yang tidak akan tertagih dapat diramalkan dan pengalaman masa lalu, kondisi pasar sekarang dan analisis atas saldo yang beredar. Piutang adalah arus masuk kas prospektif dan kemungkinan penagihannya harus dipertimbangkan dalam menilai arus masuk ini.

Estimasi ini lazimnya dilakukan atas dasar :

1. Pendekatan Presentase Penjualan (Perhitungan Laba Rugi)
2. Pendekatan Presentase Piutang (Perhitungan Neraca)

Penentuan tanggal jatuh tempo piutang dagang didasari atas keputusan atau kesepakatan bersama tapi biasanya ada diposisi atas piutang dagang untuk mempercepat penerimaan kas dari piutang, pemilik dapat mentransfer piutang ke perusahaan yang lain untuk mendapatkan uang kas.

Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Resiko kerugian piutang terdiri dari :

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang) ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor.

Misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

2. Resiko tidak dibayarnya sebagai piutang, hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang, hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang, resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah.

### **2.1.4.3. Pengendalian Atas Piutang Dagang**

Pengendalian atas piutang dagang (Libby, Libby, & Shurt, 2008:298) banyak manajer melupakan bahwa memperbanyak kredit dapat meningkatkan volume penjualan, tetapi hanya jika piutang tersebut dapat tertagih baru piutang akan benar-benar meningkatkan laba perusahaan.

Perusahaan yang hanya menekankan pada penjualan tanpa mengawasi penagihan penjualan kredit akan segera menemukan bahwa seluruh aset lancar mereka terikat dalam piutang dagang. Praktik berikut ini dapat membantu meminimalkan piutang ragu-ragu, yaitu:

1. Mewajibkan adanya otorisasi atas sejarah kredit pelanggan oleh orang yang independen dari fungsi penjualan dan fungsi penagihan
2. Analisis umur piutang secara periodik dan hubungi pelanggan yang terlambat membayar tagihan
3. Beri penghargaan kepada karyawan penjualan dan karyawan penagihan untuk penagihan yang tepat waktu sehingga mereka akan bekerja sama sebagai satu tim.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai persediaan, penjualan dan piutang terhadap sistem pengendalian internal telah dilakukan oleh beberapa penelitian terdahulu. Adapun jenis penelitian dijelaskan sebagai berikut:

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

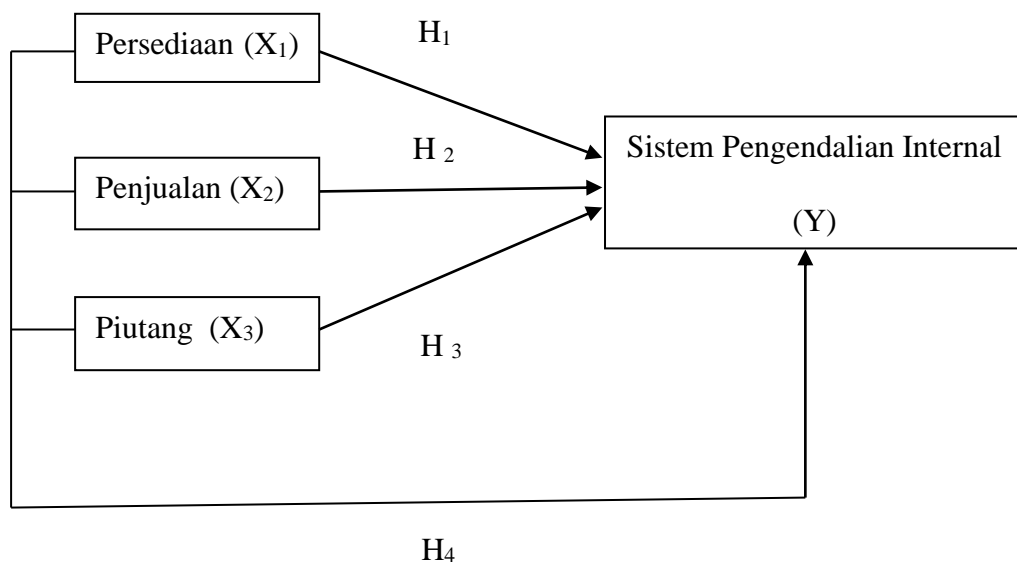
No	Penelitian	Judul Penelitian	ISSN	Variabel yang diteliti	Hasil Penelitian
1.	Natasya  Manengkey 2014	Analisis sistem pengendalian intern persediaan barang dagang dan penerepan akuntansi pada PT Cahaya Mitra Alkes	2303-1174	Variabel independen: sistem pengendalian intern persediaan barang dagang, variabel dependen yaitu penerapan akuntansi	1.Sistem pengendalian intern persediaan sudah berjalan efektif dimana manajemen sudah menerapkan konsep-konsep dan prinsip. 2.Metode pencatatan yang digunakan dengan metode FIFO.
2.	Nia Amelia Rusady, Abriandi 2014	Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit PT Astrido Toyota	2356-4385	Variabel independen yaitu sistem pengendalian internal, variabel dependen yaitu penjualan kredit	1.Sistem penjualan kredit pada perusahaan sudah baik. 2.Sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan sudah baik tapi ada sedikit kekurangan.
3.	Natalia Nur Afifah, Santiriani ngrum Soebandi, Rony Wardhana	Analisis sistem pengendalian internal atas piutang pada PT GIS 2015	2443-1532	Variabel independen: sistem pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1.Sistem pengendalian internal atas piutang belum berjalan sesuai dengan komponen sistem SPAP SA seksi 319.

No	Penelitian	Judul Penelitian	ISSN	Variabel yang diteliti	Hasil Penelitian
4.	Christian Richo Singal, Victoria Z. Tirayoh 2015	Analisis pengendalian interna piutang usaha pada <i>Developer Grand kawanua International City</i>	2303-1174	Variabel independen: pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1. Pengendalian interna piutang pada perusahaan sudah berjalan dengan baik yang memiliki SOP sangat jelas dan terarah.
5.	Marsanti 2015	Pengaruh penerapan pengendalian internal piutang terhadap tingkat piutang tak tertagih pada PR SKS		Variabel independen: pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1. Penerapan pengendalian internal berpengaruh efektif terhadap tingkat piutang tak tertagih.
7.	Nurse Putri Br Tarigan 2015	Pengaruh pengendalian internal dan sistem penyimpanan persediaan terhadap efisiensi pengelolaan persediaan pada perusahaan di		Variabel independen: pengendalian internal dan persediaan variabel dependen: efisiensi pengelolaan persediaan	1. Terdapat pengaruh signifikan dan efektif pada pengendalian internal dan sistem penyimpanan persediaan terhadap efisiensi pengelolaan persediaan pada perusahaan di Batam.
8.	Widya Tamodia 2013	Evaluasi penerapan sistem pengendalian intern untuk persediaan barang dagangan pada PT Laris Manis Utama cabang Manado	2303-1174	Variabel independen: sistem pengendalian intern, variabel dependen: persediaan barang	1. Penerapan sistem pengendalian intern persediaan barang dagangan belum efektif. 2. Sistem pengendalian persediaan barang dagangan telah efektif.

### 2.3. Kerangka Pemikiran

Dalam pertimbangan kepentingan penelitian dilapangan, keterbatasan kemampuan dan waktu penelitian. Peneliti hanya meneliti beberapa variabel saja yaitu: persediaan, penjualan, piutang dan sistem pengendalian internal maka kerangka konsep serta variabel dalam penelitian ini secara sistematis dapat digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**



## 2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada landasan teori, penelitian terdahulu dan kerangka, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>1</sub> = Persediaan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal

PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam

H<sub>2</sub> = Penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal

PT Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam

H<sub>3</sub> = Piutangberpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT

Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam

H<sub>4</sub> = Persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem

pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Desain Penelitian**

Desain penelitian (Sugiyono, 2014:2) adalah suatu rencana kerja yang terstruktur dalam hal hubungan-hubungan antar variabel secara komprehensif, sedemikian rupa agar hasil risetnya dapat memberi jawaban atas pertanyaan-pertanyaan riset. Desain penelitian memberikan gambaran tentang prosedur untuk memberikan informasi atau data yang digunakan untuk menjawab seluruh pertanyaan penelitian atau rumusan masalah. Penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut terdapat empat hal yang perlu dipahami lebih lanjut yaitu: cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan. Penelitian merupakan cara ilmiah, berarti penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Rasional artinya kegiatan penelitian itu dilakukan dengan cara-cara masuk akal sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris artinya cara-cara yang digunakan dalam penelitian itu teramati oleh indera manusia. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis. Penelitian dalam skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

Metode penelitian kualitatif (Sugiyono, 2014:8) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah.



Dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada *generalisasi*. Adapun langkah-langkah desain penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan permasalahan dan judul penelitian
2. Mengidentifikasi permasalahan yang terjadi
3. Menetapkan rumusan masalah
4. Menetapkan tujuan penelitian
5. Menetapkan hipotesis penelitian
6. Menetapkan konsep variabel dan variabel yang digunakan
7. Menetapkan sumber data, teknik penentuan sampel dan teknik pengumpulan data
8. Menganalisis data
9. Menyusun hasil penelitian.

### **3.2 Operasional Variabel**

Operasional variabel (Sugiyono, 2014:38) adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Teori ini dipergunakan sebagai landasan atau alasan mengapa suatu variabel terikat (*dependent variable*) dapat mempengaruhi variabel bebas (*independentvariable*). Operasional variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 3.1 Operasional Variabel**

No.	Variabel Penelitian	Definisi	Indikator	Skala
1.	Sistem Pengendalian Internal (Y)	Sistem pengendalian internal merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.	1.Lingkungan pengendalian 2.Penilaian resiko 3.Kegiatan pengendalian 4.Informasi dan komunikasi 5.Monitoring	Likert
2.	Persediaan (X <sub>1</sub> )	Persediaan merupakan aktiva berwujud yang dimiliki dengan tujuan untuk dijual kembali atau digunakan dalam produksi.	6.Gudang 7..Barang dijual 8.Barang retur atau <i>expired</i>	Likert
3.	Penjualan (X <sub>2</sub> )	Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.	9..Kondisi pasar 10.Kemampuan pasar 11.Modal	Likert
4.	Piutang (X <sub>3</sub> )	Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.	12.Jangka waktu 13.Plafond atau batasan kredit 14.Piutang lancar 15.Piutang tak tertagih	Likert

### **3.2.1 Variabel Terikat (*Dependent Variable*)**

Variabel terikat (Sugiyono, 2014:39) atau variabel tidak bebas adalah variabel yang nilainya akan diperkirakan atau variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini adalah Sistem Pengendalian Internal (Y).

### **3.2.2 Variabel Bebas (*Independen Variable*)**

Variabel bebas (Sugiyono, 2014:39) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat.

Adapun yang menjadi variabel independen dalam penelitian ini yaitu :

- 1) Persediaan Barang ( $X_1$ )
- 2) Penjualan ( $X_2$ )
- 3) Piutang ( $X_3$ )

## **3.3 Populasi dan Sampel**

### **3.3.1 Populasi**

Populasi (Sugiyono, 2014:80) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan populasi (Sujarweni, 2014:65) adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi yang menjadi sasaran penelitian ini adalah karyawan distributor PT Hisamitsu Pharma Indonesia yang berdomisili di kota Batam.

### 3.3.2 Sampel

Sampel (Sugiyono, 2014:81) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti populasi tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *simple random sampling* (sederhana). Teknik *simple random sampling* (Sugiyono, 2014:82) dikatakan sederhana karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

Penggunaan sampel ini dikarenakan terbatasnya waktu penelitian, sehingga penggunaan sampel diharapkan mampu mewakili populasi itu dan harus valid, yaitu mengukur sesuatu yang seharusnya diukur.

Untuk menentukan ukuran sampel dan populasi dapat menggunakan dengan rumus Slovin.

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

**Rumus 3.1 Rumus Slovin**

Keterangan:

n = Ukuran sampel

N = Populasi

e = Persen kelonggaran ketidakterikatan karena kesalahan pengambilan sampel yang masih diinginkan

Populasi responden adalah seluruh karyawan PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kantor distributor berjumlah 30 orang, maka sampel yang kita ambil sebagai penelitian jika menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kepercayaan 95%, dan tingkat error 5% adalah:

$$n = \frac{30}{1 + (30 \times 0,05^2)}$$

$$= 25,53$$

$$n = 25,53$$

$$n = 25$$

Jadi sampel penelitian untuk populasi 30 orang dan tingkat kepercayaan 95% adalah 25 orang. Rumus Slovin mengukur tingkat keyakinan dari data yang sudah diukur. Tingkat ketelitian (taraf nyata) ditetapkan sesesar 5%, sedangkan tingkat keyakinan (taraf kepercayaan ) sebesar 95%.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Jenis dan Sumber Data**

Sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Penelitian ini menggunakan data primer, data primer (Sujarweni, 2014:73) adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner yang disebarakan secara langsung kepada responden yaitu karyawan pada kantor distributor PT Hsamitsu Pharma Indonesia di kota Batam dan data yang diperoleh harus diolah lagi.

### 3.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Pada setiap penelitian yang menggunakan statistik selalu berhubungan dengan data. Data primer (Sujarweni, 2014:73) adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner yang disebarkan secara langsung kepada responden dan data yang diperoleh harus diolah lagi. Sedangkan data primer (Sugiyono, 2014:137) adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer diperoleh melalui:

1. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi penelitian untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondenya sedikit/kecil.

2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bias diharapkan dari responden.

3. Observasi (Sujarweni, 2014:75) adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.

Sedangkan observasi (Sugiyono, 2014:145) adalah teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah dalam bentuk kuesioner, yaitu pengumpulan data dengan cara menyebarkan daftar pernyataan kepada para responden secara langsung. Penulis membagikan kuesioner kepada seluruh karyawan distributor PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam.

Adapun kuesioner yang dibuat dalam bentuk daftar pernyataan dan para responden diminta untuk memilih salah satu jawaban yang telah ditentukan. Jawaban yang didapatkan dari kuesioner diperoleh dari skala *Likert*. Skala *Likert* (Sugiyono, 2014:93) adalah digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Dengan skala *Likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel.

Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan (Sugiyono, 2014:93). Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala *Likert* mempunyai gradasi dari yang sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain:

1. Sangat Setuju
2. Setuju
3. Cukup
4. Tidak Setuju
5. Sangat Tidak Setuju

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban dapat diberi skor:

**Tabel 3.2 Penentuan Skor Jawaban Kuesioner**

Kriteria Jawaban Responden	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Cukup	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

### 3.5. Metode Analisis Data

Analisis data dalam buku (Sujarweni, 2014:34) adalah sebuah kegiatan untuk mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode atau tanda, dan mengkategorikan sehingga diperoleh suatu temuan berdasarkan focus atau masalah yang ingin dijawab.

Sedangkan analisis data (Sugiyono, 2014:145) adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan yang berdasarkan data, selanjutnya dicarikan data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Bila berdasarkan data yang dapat dikumpulkan secara berulang-ulang, ternyata hipotesis diterima, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori.

#### 3.5.1. Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif (Sugiyono, 2014:147) adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi.



Sedangkan statistik deskriptif (Sujarweni, 2014:94) adalah menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu sampel, seperti (mean, median, modus dalam bentuk analisis data maupun gambar/diagram).

### **3.5.2. Uji Kualitas Data**

Uji keabsahan data (uji kualitas data) dalam penelitian, sering ditekankan pada uji validitas dan reliabilitas. Dalam penelitian, data-data yang dikumpulkan melalui kuesioner harus uji terlebih dahulusebelum diolah dan dianalisis. Kualitas data ditentukan oleh kualitas instrumen yang digunakan un tuk mengumpulkan data. Hal ini sangat penting karena data yang tidak valid dan reliabel akan menghasilkan kesimpulan yang bias.

#### **3.5.2.1. Uji Validitas**

Validitas (Sugiyono, 2014:267) adalah derajat ketepatan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan daya yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Dengan demikian, data yang valid adalah data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya yang terjadi pada obyek penelitian.

Uji validitas instrument dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh instrument penelitian mampu mencerminkan isi sesuai dengan hal dan sifat yang diukur. Artinya, setiap butir instrument telah benar-benar menggambarkan keseluruhan isi atau sifat bangun konsep yang menjadi dasar penyusunan instrument (Sujarweni, 2014:83).

Dalam penelitian ini, uji validitas yang digunakan adalah teknik korelasi *Product Moment* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$RK = \frac{n(m-1)}{m}$$

**Rumus 3.2 Rumus Koefisien Korelasi Product M**

Keterangan:

$r$  = Koefisien korelasi *Product Moment*

$X$  = Skor Pernyataan tiap nomor

$Y$  = Jumlah skor total pernyataan

$n$  = Banyaknya sampel atau jumlah responden

Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikan 0,05.

Kriteria pengujian (Wibowo & Djojo, 2012:37) adalah sebagai berikut:

1. Jika  $r_{hitung} \geq r_{tabel}$  maka pernyataan tersebut dinyatakan valid
2. Jika  $r_{hitung} \leq r_{tabel}$  maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid
3. Jika nilai probabilitas atau taraf signifikan  $< \alpha$  maka pernyataan tersebut dinyatakan valid
4. Jika nilai probabilitas atau taraf signifikan  $> \alpha$  maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid

### 3.5.1.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas (Sugiyono, 2014:268) adalah berkenaan dengan derajat konsistensi dan stabilitas data atau temuan. Sedangkan reliabilitas (Sujarweni, 2014:79) adalah menunjukkan tingkat konsistensi dan akurasi hasil pengukuran. Suatu data dikatakan *reliable* apabila dua atau lebih peneliti dalam obyek yang sama menghasilkan data yang sama, atau peneliti sama dalam waktu yang berbeda menghasilkan data yang tidak berbeda, atau sekelompok data bila dipecah menjadi dua menunjukkan data yang tidak berbeda.

Untuk menguji reliabilitas kuesioner dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode Cronbach's Alpha dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum si^2}{st^2} \right]$$

**Rumus 3.3 Rumus Cronbach's Alpha**

Keterangan:

$R_{11}$  = Reliabilitas kuesioner

$K$  = Banyaknya butir pernyataan

$\sum si$  = Varians skor soal ke-i

$St^2$  = Varians skor total

Kriteria uji reliabilitas (Sugiyono, 2014:268) untuk pengujian biasanya menggunakan batasan tertentu seperti 0,6 dengan kriteria sebagai berikut:

1. Nilai-nilai untuk pengujian reliabilitas berasal dari item-item valid, item yang tidak valid tidak dimasukkan kedalam uji reliabilitas.
2. Jika reliabilitas kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan diatas 0,8 adalah baik.

### 3.5.2. Uji Asumsi Klasik

Untuk meyakinkan bahwa persamaan garis regresi yang diperoleh adalah linier dan dapat dipergunakan (valid) untuk mencari peramalan, maka akan dilakukan pengujian asumsi normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi.

#### 3.5.3.1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, kedua variabel (bebas maupun terikat) mempunyai distribusi normal atau setidaknya mendekati normal (Imam Ghazali, 2016:154). Cara untuk mengetahui apakah data terdistribusi normal adalah dengan melakukan uji normal *probability plots*. Uji normal *probability plots* adalah dengan cara memperhatikan titik-titik pada *Normal P-Plot of Regression Standardized Residual* dari variabel terikat.

Persyaratan dari uji normalitas adalah jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan/atau tidak mengikuti garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas. Uji normalitas dapat pula dilihat melalui metode grafik *Scatterplot* yang dihasilkan dari output program SPSS versi 22. Apabila pada gambar tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka hal ini dapat disimpulkan tidak terjadi masalah pada model regresi (Imam Ghazali, 2016:134).

### 3.5.3.2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independent*). Apabila terjadi korelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal (Imam Ghozali, 2016:103). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Model regresi (Priyatno, 2012:151) bahwa pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas (korelasinya 1 atau mendekati 1) dan metode uji multikolinearitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan melihat nilai *Tolerance and Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi.

### 3.5.3.4. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Imam Ghozali, 2016:134). Sedangkan uji heteroskedastisitas (Santoso, 2012:238) bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Gejala varians yang tidak sama ini disebut dengan heteroskedastisitas, sedangkan adanya gejala residual yang sama dari satu pengamatan ke pengamatan lain disebut dengan homoskedastisitas. Sebuah model regresi dikatakan baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas.

Sedangkan (Priyatno, 2012:158) ada berbagai macam uji heteroskedastisitas yaitu dengan uji *park gleyser* melihat pola titik-titik pada *scatterplots regresi* atau dengan uji *korelasi spearman's rho*. Uji *Park Gleyser* digunakan untuk menguji ada tidaknya gejala heteroskedastisitas dengan cara mengkorelasikan nilai absolut residualnya dengan masing-masing variabel independen, yaitu:

1. Jika hasil nilai probabilitasnya memiliki signifikansi  $> 0,05$  maka  $\alpha$  maka tidak mengalami gejala heteroskedastisitas.
2. Jika hasil nilai probabilitasnya memiliki signifikansi  $< 0,05$  maka  $\alpha$  ada mengalami gejala heteroskedastisitas.

### 3.5.4. Uji Pengaruh

#### 3.5.4.1. Analisis Regresi Linier Berganda

Metode regresi linier berganda (Martono, 2010:181) adalah model regresi yang memberikan satu variabel terkait dengan beberapa variabel bebas dan untuk memprediksi hubungan diantara lebih dari dua variabel. SEE (*Standar Error of Estimate*) berfungsi untuk menguji apakah model regresi sudah berfungsi dengan baik sebagai *predictor* atau belum.

Untuk mengukur hipotesis akan digunakan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

**Rumus 3.4 Rumus Linear Berganda**

Keterangan :

Y : Sistem Pengendalian Internal (Variabel Dependen)

X<sub>1</sub> : Persediaan (Variabel Independen)

- $X_2$  : Penjualan (Variabel Independen)  
 $X_3$  : Piutang (Variabel Independen)  
 $a$  : Konstanta  
 $b_1$  : Koefisien Regresi  
 $e$  : Standar Error, yaitu tingkat kesalahan penduga dalam variabel

### 3.5.5. Uji Hipotesis

#### 3.5.5.1. Pengujian Hipotesis Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara variabel X dan Y, apakah variabel independen (X) benar-benar berpengaruh terhadap variabel dependen (Y) secara terpisah atau parsial. Uji t ini pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel independen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan program olah data (SPSS).

Rumus untuk memperoleh  $t_{hitung}$  adalah:

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

**Rumus 3.5 Rumus  $T_{hitung}$**

Keterangan:

R = Koefisien Korelasi

$R^2$  = Koefisien Determinasi

N = Banyak Sampel

Dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Perumusan Hipotesis

1.  $H_0$  : Variabel-variabel independen (persediaan barang, penjualan dan piutang) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel dependen (sistem pengendalian internal).
  2.  $H_a$ : Variabel-variabel independen (persediaan, penjualan dan piutang) mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel dependen (sistem pengendalian internal).
3. Menentukan tingkat signifikan yaitu sebesar 0,05 atau 5 %.
4. Dasar pengambilan keputusan:
1. Jika  $t\text{-hitung} \geq t\text{-tabel}$  dan nilai signifikan  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, jadi variabel independen (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y).
  2. Jika  $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$  dan nilai signifikan  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, jadi variabel independen (X) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y).

**3.5.5.2. Uji Pengaruh Simultan (Uji F)**

Dalam penelitian ini, uji F digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh variabel-variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen.

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

**Rumus 3.6 Rumus Uji F**



Keterangan:

$R^2$  = Koefisien Determinasi

n = Jumlah data atau kasus

k = jumlah variabel indenpenden

Pengujian dilakukan dengan menggunakan program olah data (SPSS). Dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Perumusan Hipotesis

1.  $H_0$  : Variabel-variabel independen (persediaan, penjualan dan piutang) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap variabel dependen (sistem pengendalian internal).
2.  $H_a$  : Variabel-variabel independen (persediaan, penjualan dan piutang) mempunyai pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap variabel dependen (sistem pengendalian internal).

2. Menentukan tingkat signifikan yaitu sebesar 0,05 atau 5 %.

3. Dasar pengambilan keputusan

1. Apabila probabilitas signifikansi  $> 0.05$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
2. Apabila probabilitas signifikansi  $< 0.05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

### 3.5.5.3. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) berfungsi untuk melihat sejauh mana keseluruhan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1. Apabila koefisien determinasi semakin mendekati 1 maka kemampuan menjelaskan variabel independen terhadap variabel dependen adalah semakin kuat.

Yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen (Imam Ghozali, 2016:97).

$$R^2 = \frac{(ry_{x_1})^2 + (ry_{x_2})^2 + (ry_{x_3})^2 - 2(ry_{x_1})(ry_{x_2})(ry_{x_3})(rx_{1x_2x_3})}{1 - (rx_{1x_2x_3})^2}$$

#### Rumus 3.7 Rumus Koefisien Determinasi

Keterangan :

- $R^2$  = Koefisien Determinasi
- $ry_{x_1}$  = korelasi variabel  $x_1$  dengan  $y$
- $ry_{x_2}$  = korelasi variabel  $x_2$  dengan  $y$
- $ry_{x_3}$  = korelasi variabel  $x_3$  dengan  $y$
- $ry_{x_1x_2x_3}$  = korelasi variabel  $x_1x_2x_3$  dengan

## 3.6. Lokasi dan Jadwal Penelitian

### 3.6.1. Lokasi Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti memilih data di kantor distributor PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam.

### 3.6.2. Jadwal Penelitian

Penelitian pengaruh persediaan, penjualan dan piutang terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam dilaksanakan dari bulan September 2017 – Februari 2018.

**Tabel 3.3 Waktu dan Kegiatan Penelitian**

Tahapan Penelitian	Bulan					
	September 2017	Oktober 2017	November 2017	Desember 2017	Januari 2018	Februari 2018
Pengajuan Judul						
Penentuan Objek Penelitian						
Pengajuan Bab I						
Pengajuan Bab II						
Pengajuan Bab III						
Penelitian Lapangan & Penyebaran Kuesioner						
Pengumpulan Kuesioner & Pengolahan Data						
Pengajuan Bab IV dan Bab V						
Pengumpulan Skripsi						