

**PENGARUH PENERAPAN *SOFTWARE* AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
(Studi Kasus Pada PT X)**

ABSTRAK

Salah satu aktivitas perusahaan yang langsung mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan adalah aktivitas penjualan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Oleh sebab itu aktivitas penjualan sangat penting untuk diawasi dan perlu dilakukan pengendalian yang baik . Pertanyaan yang kemudian muncul adalah bagaimana agar pengendalian internal penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan software akuntansi yang merupakan unsur dari sistem informasi akuntansi . Yang diperlukan disini adalah software akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan di dalam menjalankan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penerapan software akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT X. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 30 karyawan pada PT X ,Bandung. Sedangkan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana. Program yang digunakan dalam menganalisis data menggunakan statistical package for social sciences (SPSS) ver. 22.00. Hasil penelitian menunjukan bahwa penerapan software akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Jadi semakin tinggi software akuntansi penjualan , maka semakin tinggi pula efektivitas pengendalian piutang.

Kata Kunci : Penerapan Software Akuntansi Penjualan, Efektivitas pengendalian Piutang

THE EFFECT OF IMPLEMENTATION OF SALES ACCOUNTING SOFTWARE AGAINST THE EFFECTIVENESS OF RECEIVABLES CONTROL

(Case Study at PT X)

ABSTRACT

One of the company's activities that directly affects the survival of the company is sales activity. The company's goal to obtain a more optimal profit from sales results is the most important element to maintain the survival of a company. Therefore, sales activities are very important to be monitored and good control is needed. The problem is how to make internal sales controls function effectively, to overcome them requires accounting software which is an element of the accounting information system. What is needed here is an adequate sales accounting software, so that it can help company leaders in running a business. This study aims to determine the effect of implementation of sales accounting software on the effectiveness of controlling receivables at PT X. The research method used in this study is descriptive quantitative method. The number of samples in this study were 30 employees at PT X, Bandung. While the analysis method used in this study is simple regression analysis. The program used in analyzing data uses statistical packages for social sciences (SPSS) ver. 22.00. The results showed that sales accounting software had a significant effect on the effectiveness of controlling accounts receivable. So the higher the sales accounting software, the higher the effectiveness of controlling account receivable. While the magnitude of sales accounting software in contributing influence on the effectiveness of accounts receivable is 75.1% and the remaining 24.9% is influenced by other variables that the researcher did not involve in this study.

Keywords: *Implementation of Sales Accounting Software, Control Effectiveness of Receivables*