Vol. 13 No. 2 (2025): Oktober 2024

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN SISTEM AKUNTANSI PENERIMAAN KAS: TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. ABSOLUTE CONNECTION

Penulis	**Rika Wulandari, Maria Suryaningsih**
Institusi	Universitas Teknologi Muhammadiyah Jakarta
Email Korespondensi	maria@utmj.ac.id

Riwayat Naskah

Diterima 15 Februari 2024

Revisi 15 Maret 2024

Rilis 25 Oktober 2024

Abstrak

Penelitian kuantitatif ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem akuntansi penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Absolute Connection. Menggunakan data primer dari 63 responden melalui teknik sampling jenuh, data diolah menggunakan *software* SPSS versi 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, baik sistem informasi akuntansi penjualan maupun sistem akuntansi penerimaan kas berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Secara simultan, kedua variabel tersebut juga terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk terus mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan dan menyesuaikan sistem penerimaan kas sesuai kebutuhan guna meningkatkan efektivitas pengendalian piutang di masa mendatang.

Kata Kunci

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Akuntansi Penerimaan Kas, Efektivitas Pengendalian Piutang

DOI

http://doi.org/10.37932/ja.v14i2.1052

Abstract

This study examines the impact of sales accounting information systems and cash receipt accounting systems on the effectiveness of accounts receivable control at PT Absolute Connection. Using a quantitative approach, data was collected from 63 respondents via a saturated sampling method and analyzed using SPSS version 26. The results indicate that both the sales accounting information system and the cash receipt accounting system have a significant effect on the effectiveness of controlling receivables, both partially and simultaneously. Consequently, the study suggests that the company should continuously develop its sales information systems and tailor its cash receipt processes to operational needs to further enhance receivable management efficiency.

Keywords

Sales Accounting Information System, Cash Receipt Accounting System, Receivables Control Effectiveness

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

I. PENDAHULUAN

Di era modern, tujuan utama pendirian perusahaan adalah mencapai laba optimal guna menjamin kelangsungan hidup dan pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Aktivitas penjualan menjadi faktor krusial dalam memaksimalkan keuntungan tersebut, karena pendapatan yang dihasilkan merupakan sumber pendanaan utama bagi kegiatan operasional perusahaan. Menurut Tolinggilo (2020), penjualan yang memadai adalah penentu utama keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan strategisnya.

Peningkatan volume penjualan kredit berdampak langsung pada kenaikan investasi dalam piutang dan modal kerja perusahaan. Sebagai salah satu komponen aktiva lancar yang signifikan, piutang mencerminkan besarnya pendapatan yang diterima sekaligus berisiko terhadap arus kas. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan mekanisme pengendalian yang efektif untuk mencapai tujuan yang direncanakan serta meminimalisir potensi kecurangan atau penyimpangan dalam pengelolaan piutang dagang (Tolinggilo, 2020).

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) didefinisikan sebagai sistem yang mengumpulkan dan memproses data transaksi keuangan (Setiawati, 2018) serta mengintegrasikan dokumen, sumber daya manusia, dan alat komunikasi menjadi informasi penting (Mardi, 2019). Implementasi sistem akuntansi penjualan yang terorganisir bertujuan untuk meningkatkan pengendalian internal, menyediakan kualitas informasi yang lebih baik, serta mempermudah pelaksanaan transaksi secara efektif. Selain itu, sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat diandalkan berperan krusial dalam menunjang efektivitas pengendalian piutang perusahaan.

Pemanfaatan teknologi informasi melalui desain sistem berbasis komputer atau website merupakan faktor krusial yang memengaruhi kinerja perusahaan. Kinerja sendiri berfungsi sebagai indikator pencapaian visi organisasi sekaligus alat evaluasi atas dampak kebijakan operasional yang diambil. Terkait kualitas program, perusahaan bertanggung jawab mengelola sistem sebagai bentuk pemenuhan kewajiban usaha dan penyediaan informasi publik (Mecling, 2020). Meskipun pengukuran kualitas idealnya mencakup indikator *input, output, outcome, benefit,* dan *impact*, dalam praktiknya indikator *input* dan *output* jauh lebih mudah didefinisikan dan diukur keberhasilannya dibandingkan indikator lainnya (Marjiono, 2019).

Penjualan merupakan aktivitas krusial dan sumber pendapatan utama bagi perusahaan guna mencapai laba optimal serta menjaga kelangsungan bisnis. Untuk memastikan efektivitas pengendalian internal dalam proses ini, diperlukan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan yang memadai. Menurut Mulyati (2019), SIA penjualan berperan penting dalam menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang komprehensif, yang kemudian menjadi dasar informasi bagi pimpinan dalam pengambilan keputusan strategis.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan kredit dirancang untuk mengontrol aktivitas penjualan guna meminimalisir kesalahan sistem maupun potensi kecurangan akibat kelemahan struktural. Pengendalian ini berfungsi sebagai instrumen manajemen dalam mengimplementasikan kebijakan, mengatur operasional divisi penjualan, dan melindungi sumber daya perusahaan dari kerugian. Menurut Hastoni dan Apriliesabeth (2020), sistem yang efektif harus mampu menjamin akurasi pemrosesan data penjualan sekaligus mencegah kerugian akibat kelalaian operasional demi mencapai tujuan utama organisasi.

Pengendalian piutang merupakan elemen krusial dalam menunjang operasional PT Absolute Connection, sebuah penyedia solusi perangkat keras jaringan dan layanan konsultasi. Menurut Wijayanto (2019), perusahaan ini awalnya mengandalkan sistem manual berbasis Excel yang memberikan keuntungan berupa efisiensi biaya operasional. Namun, seiring pertumbuhan bisnis, metode manual tersebut menimbulkan kendala signifikan, seperti durasi pengerjaan yang lama, sulitnya penyajian data secara cepat, serta seringnya terjadi ketidaksinkronan informasi. Hambatan-hambatan ini pada akhirnya menghambat efektivitas operasional perusahaan, sehingga memerlukan transisi menuju sistem yang lebih terintegrasi.

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

JAKSI JURNAL AKUNTANSI

Vol. 13 No. 2 (2025): Oktober 2024

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Kualitas laporan keuangan sangat dipengaruhi oleh efektivitas Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang mengintegrasikan aspek *input*, proses, dan *output* secara terpadu. Menurut Kurniawan (2018 dalam Syukur, 2020), ketiga elemen tersebut merupakan fondasi utama dalam menghasilkan pelaporan keuangan yang andal dan berkesinambungan. Selain keandalan sistem teknis, komitmen dari pimpinan organisasi beserta jajarannya menjadi faktor krusial dalam menjamin keberhasilan implementasi dan pemeliharaan sistem pelaporan keuangan yang berkualitas.

Sejumlah penelitian mengenai efektivitas pengendalian piutang menunjukkan hasil yang beragam. Pertiwi (2021) menemukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap kualitas laporan keuangan. Sebaliknya, Inuzula (2019) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Perbedaan temuan ini mengindikasikan adanya variasi dampak implementasi sistem tergantung pada objek dan konteks penelitian yang dilakukan.

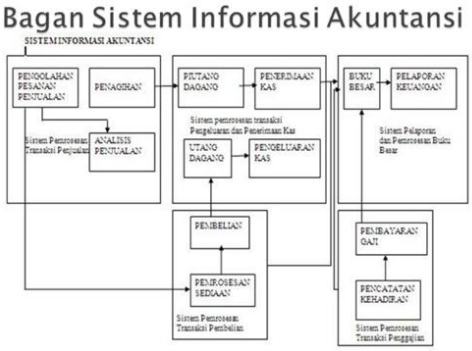
Penelitian mengenai pengaruh sistem akuntansi penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian piutang menunjukkan hasil yang bervariasi. Temuan Alfitra (2020) dan Yesi (2021) mengonfirmasi bahwa sistem akuntansi penerimaan kas memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Namun, hasil yang berbeda ditunjukkan oleh penelitian Galih (2021), yang membuktikan bahwa sistem akuntansi penerimaan kas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Perbedaan hasil penelitian ini mempertegas adanya inkonsistensi pengaruh sistem terhadap kontrol piutang dalam konteks organisasi yang berbeda.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi (2019) mendefinisikan sistem sebagai sekumpulan unsur yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sementara itu, akuntansi dipandang sebagai "bahasa bisnis" yang berfungsi sebagai alat komunikasi melalui aktivitas pencatatan, pengklasifikasian, dan pengolahan data menjadi informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan (Susanto, 2020). Dalam konteks organisasi, Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan integrasi antara sumber daya manusia, teknologi, prosedur, dan pengendalian yang dirancang untuk mengelola transaksi rutin serta menyediakan basis data bagi pengambilan keputusan manajemen (Susanto, 2020). Implementasi SIA yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik perusahaan bertujuan untuk mempermudah operasional harian guna mencapai target laba yang optimal.

Berikut bagan Sistem Informasi Akuntansi menurut Mulyadi (2019):



Gambar 1 Bagan Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas utama dan sumber pendapatan terpenting bagi perusahaan. Menurut Basu Swastha (2018), penjualan dipahami sebagai ilmu dan seni dalam memengaruhi individu agar bersedia

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

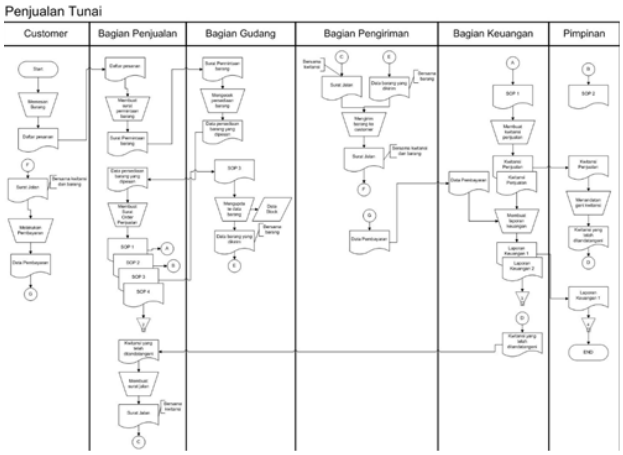
JAKSI JURNAL AKUNTANSI

Vol. 13 No. 2 (2025): Oktober 2024

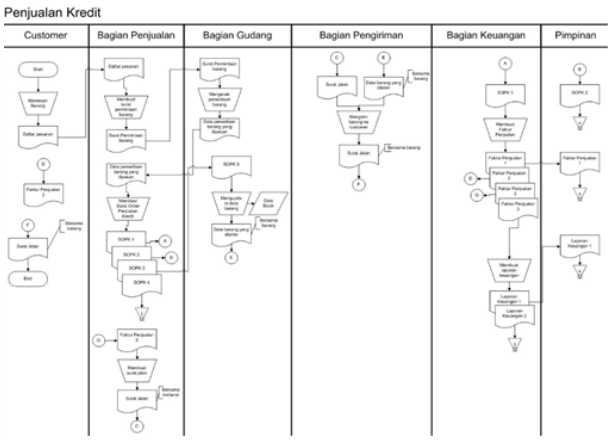
e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sebagai fungsi strategis, efektivitas penjualan menjadi penentu utama dalam keberlangsungan arus kas dan penerimaan perusahaan secara keseluruhan.

Berikut merupakan *flowchart* penjualan menurut Basu Swastha (2018):



Gambar 2 *Flowchart* Penjualan Tunai



Gambar 3 *Flowchart* Penjualan Kredit

Faktor-faktor yang memengaruhi penjualan menurut Mulyadi (2019) meliputi kondisi dan kemampuan penjualan, kondisi pasar, ketersediaan modal, serta struktur organisasi perusahaan. Selain faktor internal dan eksternal tersebut, terdapat variabel pendukung lainnya yang turut menentukan keberhasilan aktivitas penjualan dalam mencapai target pendapatan perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2019) merupakan mekanisme perusahaan dalam mengirimkan barang sesuai pesanan pembeli yang kemudian menimbulkan tagihan dalam jangka waktu tertentu. Sistem ini mengintegrasikan berbagai unsur pendukung yang diorganisasi secara sistematis untuk mengelola seluruh rangkaian transaksi penjualan tersebut. Dengan demikian, sistem ini berfungsi sebagai alat kontrol utama dalam mencatat dan memantau piutang yang muncul dari aktivitas operasional perusahaan.

Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Menurut Krismiaji (2010), efektivitas sistem penerimaan kas bergantung pada pemisahan fungsi antara bagian kasir yang menangani fisik uang serta penyetoran ke bank, dengan bagian piutang yang bertugas melakukan pencatatan pelunasan. Pemisahan wewenang ini merupakan bentuk pengendalian

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

internal yang krusial untuk melindungi aset perusahaan dan mengurangi risiko pencurian. Dengan membatasi akses fisik bagian pencatatan terhadap kas atau cek, perusahaan dapat menciptakan mekanisme penjagaan aset yang lebih aman dan akuntabel.

Efektivitas

Efektivitas menurut Arens & Loebbecke (2020) didefinisikan sebagai pencapaian tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan, yang dibedakan dari efisiensi yang lebih berfokus pada penggunaan sumber daya. Sementara itu, Susanto (2020) memandang efektivitas dari sisi kualitas informasi, di mana informasi harus relevan dengan kebutuhan pengguna, disajikan tepat waktu, dalam format yang tepat, serta lengkap dan konsisten guna mendukung proses bisnis serta pengambilan keputusan.

Pengendalian Piutang

Penjualan barang dan jasa saat ini dominan dilakukan secara kredit, yang menimbulkan piutang sebagai hak klaim perusahaan terhadap pihak lain. Menurut Smith dan Skousen (2020), dalam konteks akuntansi, piutang difokuskan pada klaim yang penyelesaiannya diharapkan melalui penerimaan kas. Sejalan dengan itu, Soemarso (2018) mendefinisikan piutang sebagai instrumen yang memungkinkan perusahaan menuntut pembayaran berupa uang, aktiva, atau jasa dari pihak yang berutang.

Pengendalian piutang merupakan upaya manajemen yang berkesinambungan untuk meningkatkan efektivitas operasional perusahaan melalui kebijakan yang dijalankan oleh bagian pencatatan. Menurut Tolinggilo (2018), implementasi ini melibatkan seluruh pihak terkait guna memastikan kebijakan pimpinan teroperasionalisasi dengan baik. Dengan pengelolaan piutang yang maksimal, perusahaan diharapkan dapat menjalankan fungsi ekonomi dan sosialnya secara efektif sekaligus meminimalisir risiko keuangan.

Pengembangan Hipotesis

1. Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Piutang

Menurut Galih (2021), sistem informasi akuntansi penjualan merupakan faktor pendukung utama dalam meningkatkan efektivitas pengendalian piutang melalui integrasi aspek input, proses, dan output yang berkesinambungan. Kualitas laporan keuangan yang dihasilkan sangat bergantung pada kompetensi personel di bidang pengelolaan keuangan dan sistem akuntansi (Akbar, 2019). Selain itu, keberhasilan penerapan sistem ini dievaluasi berdasarkan nilai tambah yang diberikan, seperti pencapaian tujuan organisasi, kepuasan pengguna, serta peningkatan kualitas kinerja operasional secara keseluruhan (Christoper, 2020).

2. Hubungan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas dengan Efektivitas Pengendalian Piutang

Mulyadi (2020) mendefinisikan sistem akuntansi penerimaan kas sebagai catatan atas penerimaan uang dari penjualan tunai maupun piutang yang siap digunakan untuk operasional perusahaan. Sementara itu, Setiyanti (2021) memandangnya sebagai proses aliran kas masuk dan keluar yang berkesinambungan, di mana peningkatan intensitas penerimaan kas menunjukkan pengendalian piutang yang semakin efektif. Sejalan dengan teori tersebut, penelitian Rahayu (2019) membuktikan adanya pengaruh signifikan antara sistem akuntansi penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian piutang di perusahaan.

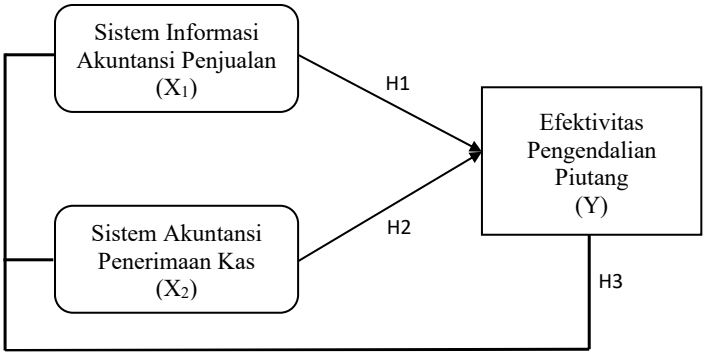
3. Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas dengan Efektivitas Pengendalian Piutang

Sistem informasi akuntansi penjualan berfungsi mengelola data untuk pengambilan keputusan (Romney & Steinbart, 2020), sementara sistem penerimaan kas mengatur aliran masuk dan keluar kas secara terus-menerus. Kualitas kedua sistem ini berdampingan dengan pengendalian internal yang kuat menjadi prasyarat efektivitas pengendalian piutang perusahaan. Menurut Indriasari (2018), pengendalian piutang yang efektif mencakup koordinasi struktur organisasi dan metode yang tepat untuk menjaga kekayaan perusahaan, menjamin keandalan data, serta mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Menurut Sugiyono (2019), paradigma penelitian merupakan pola pikir yang mendeskripsikan hubungan antarvariabel yang diteliti. Paradigma ini berfungsi sebagai kerangka komprehensif yang menentukan jumlah rumusan masalah, landasan teori untuk hipotesis, serta teknik analisis statistik yang akan diterapkan. Dalam konteks penelitian ini, kerangka pemikiran tersebut menjadi alur logika untuk memahami bagaimana variabel-variabel yang telah dibahas sebelumnya saling berkaitan satu sama lain. sesuai dengan landasan teori di atas kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4 Kerangka Pemikiran

H_1: Terdapat pengaruh positif Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

H_2: Terdapat pengaruh positif Sistem Akuntansi Penerimaan Kas terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

H_3: Terdapat pengaruh positif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini berlokasi di PT. Absolute Connection, Jakarta Selatan, dengan periode pelaksanaan mulai dari 26 November 2022 hingga 5 April 2023. Desain penelitian yang diterapkan adalah pendekatan kuantitatif dengan desain kausal, yang bertujuan untuk menganalisis hubungan sebab-akibat antar variabel. Sesuai dengan teori Sugiyono (2019), metode kausal ini digunakan untuk membuktikan sejauh mana satu variabel memengaruhi variabel lainnya dalam konteks pengendalian piutang perusahaan.

Penelitian ini menggunakan teknik sampel jenuh, di mana sesuai teori Sugiyono (2020), seluruh anggota populasi sebanyak 63 orang dijadikan sebagai sampel. Data dikumpulkan melalui metode kuesioner (angket) yang berisi daftar pertanyaan tertulis untuk dijawab oleh responden (Sugiyono, 2019). Adapun mekanisme distribusinya dilakukan secara daring menggunakan platform Google Docs untuk memperoleh data pernyataan yang relevan dengan permasalahan penelitian.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

Penelitian ini menganalisis pengaruh dua variabel independen, yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas, terhadap satu variabel dependen, yakni Efektivitas Pengendalian Piutang. Untuk memberikan gambaran awal mengenai karakteristik data dari ketiga variabel tersebut, dilakukan uji statistik deskriptif. Hasil pengolahan data tersebut, yang mencakup nilai minimum, maksimum, rata-rata (*mean*), dan standar deviasi, disajikan secara rinci pada Tabel 1 berikut:

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Tabel 1 Tabel Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics							
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	63	24,00	26,00	50,00	41,8730	0,59889	4,75358
Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	63	18,00	32,00	50,00	40,0794	0,47964	3,80705
Efektivitas Pengendalian Piutang	63	17,00	33,00	50,00	42,2381	0,48937	3,88427
Valid N (listwise)	63						

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Hasil analisis statistik deskriptif menunjukkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki nilai rata-rata (*mean*) sebesar 41,873 dengan rentang skor antara 26 hingga 50. Sementara itu, variabel Sistem Akuntansi Penerimaan Kas mencatat nilai rata-rata 40,079 dengan deviasi standar sebesar 3,807. Untuk variabel dependen, yaitu Efektivitas Pengendalian Piutang (Y), diperoleh nilai rata-rata tertinggi sebesar 42,238 dengan nilai minimum 33 dan maksimum 50. Secara keseluruhan, data menunjukkan sebaran nilai yang cukup konsisten dengan tingkat variasi yang relatif rendah di setiap variabel penelitian.

Uji Kualitas Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan terhadap 63 responden menggunakan perangkat lunak SPSS versi 26. Penentuan valid instrumen didasarkan pada perbandingan antara nilai r-hitung dengan r-tabel. Dengan derajat bebas df sebesar 61 (63 - 2) dan tingkat signifikansi 5%, diperoleh nilai r-tabel sebesar 0,248. Parameter keberhasilan uji ini adalah jika nilai pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* untuk setiap butir pernyataan lebih besar dari 0,248, maka item tersebut dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

Tabel 2 Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi.	0,753	0,248	Valid
Penerapan sistem informasi Akuntasi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional.	0,711	0,248	Valid
Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan.	0,665	0,248	Valid
Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi.	0,446	0,248	Valid
Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik.	0,782	0,248	Valid

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia.	0,715	0,248	Valid
Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai.	0,659	0,248	Valid
Informasi yang dihasilkan dari penjulan dinilai cukup mendukung dalam pengembilan keputusan.	0,794	0,248	Valid
Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi.	0,749	0,248	Valid
Setiap transaksi perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnya.	0,715	0,248	Valid

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh butir instrumen kuesioner untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki nilai korelasi yang lebih besar dari r-tabel (0,248) dan bersifat signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan dalam variabel tersebut dinyatakan valid untuk digunakan dalam penelitian.

Tabel 3 Uji Validitas Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Setiap kegiatan penerimaan kas didokumentasikan dalam formulir	0,612	0,248	Valid
Formulir yang digunakan selalu diotorisasi oleh pihak yang berwenang seperti adanya cap, tanggal dan tandatangan.	0,713	0,248	Valid
Perusahaan menggunakan teknologi komputer (sistem pengelolaan transaksi) untuk memudahkan pekerjaan penerimaan kas	0,668	0,248	Valid
Software hardware yang digunakan dalam mendukung proses pengolahan data telah memadai dalam mengelolan kas	0,635	0,248	Valid
Setiap terjadi transaksi penerimaan kas dilakukan pencatatan pada saat itu juga dan semua transaksi yang dilakukan telah dijurnal dengan benar	0,401	0,248	Valid

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Adanya kode rekening untuk memudahkan dalam proses posting ke buku besar.	0,558	0,248	Valid
Adanya buku besar pembantu untuk memberikan keterangan atau informasi yang tidak dicantumkan di buku besar.	0,761	0,248	Valid
Laporan yang dihasilkan telah memenuhi kriteria dalam pembuatan keputusan manajemen.	0,647	0,248	Valid
Dibuat flowchart yang menggambarkan urutan pekerjaan yang melibatkan beberapa bagian dan fungsi dalam perusahaan	0,382	0,248	Valid
Pengolahan data dilakukan dengan tepat waktu sesuai dengan alokasinya.	0,683	0,248	Valid

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian yang disajikan, seluruh butir instrumen kuesioner untuk variabel Sistem Akuntansi Penerimaan Kas menunjukkan nilai korelasi yang melampaui ambang batas r-tabel (0,248). Karena nilai korelasi setiap item bersifat signifikan dan lebih besar dari nilai acuan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan dalam variabel ini dinyatakan valid untuk digunakan dalam tahap analisis data berikutnya.

Tabel 4 Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen.	0,612	0,248	Valid
Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisiarkan dengan benar.	0,713	0,248	Valid
Laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan.	0,668	0,248	Valid
Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.	0,635	0,248	Valid
Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat.	0,401	0,248	Valid
Untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit.	0,558	0,248	Valid

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

Butir Pertanyaan	r hitung	r table	Ket
Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang.	0,761	0,248	Valid
Adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang.	0,647	0,248	Valid
Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang yang memiliki otoritasi pada piutang.	0,382	0,248	Valid
Perlu langkah atau kebijakan- kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih.	0,662	0,248	Valid

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian validitas yang dilakukan terhadap variabel Efektivitas Pengendalian Piutang, seluruh butir instrumen kuesioner menunjukkan nilai korelasi yang lebih besar dari r-tabel (0,248). Karena setiap item memiliki nilai korelasi yang signifikan dan melampaui ambang batas tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pertanyaan untuk variabel dependen ini dinyatakan valid dan layak digunakan dalam analisis penelitian lebih lanjut.

2. Uji Reliabilitas

Tabel 5 Uji Reabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,873	10

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas menggunakan koefisien *Cronbach's Alpha*, instrumen untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memperoleh nilai sebesar 0,873. Mengingat nilai tersebut jauh melampaui ambang batas standar yang ditentukan, yaitu 0,60, maka instrumen ini dinyatakan reliabel. Hal ini menunjukkan bahwa data yang dikumpulkan memiliki tingkat konsistensi yang tinggi dan sangat layak untuk digunakan dalam tahap analisis statistik lebih lanjut.

Tabel 6 Uji Reabilitas Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,810	10

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Hasil pengujian reliabilitas menggunakan koefisien *Cronbach's Alpha* menunjukkan bahwa instrumen untuk variabel Sistem Akuntansi Penerimaan Kas memperoleh nilai sebesar 0,810. Karena nilai tersebut berada di atas ambang batas standar yang ditentukan, yaitu 0,60, maka instrumen ini dinyatakan reliabel. Dengan demikian, data yang diperoleh memiliki tingkat konsistensi yang baik dan valid untuk digunakan dalam analisis penelitian tahap selanjutnya.

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

JAKSI JURNAL AKUNTANSI

Vol. 13 No. 2 (2025): Oktober 2024

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Tabel 7 Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Piutang

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,860	10

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas menggunakan koefisien *Cronbach's Alpha*, instrumen untuk variabel Efektivitas Pengendalian Piutang memperoleh nilai sebesar 0,860. Angka ini menunjukkan tingkat konsistensi internal yang sangat baik karena melampaui nilai ambang batas standar sebesar 0,60. Dengan demikian, instrumen penelitian ini dinyatakan reliabel, sehingga data yang terkumpul dapat diandalkan dan layak untuk dipergunakan dalam tahap analisis statistik selanjutnya.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Multikolonieritas

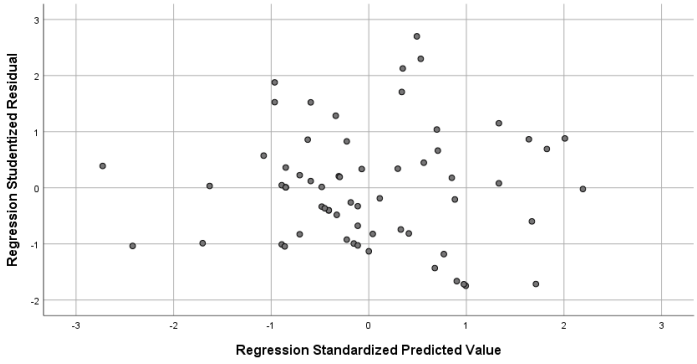
Tabel 8 Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF
Sistem Informasi Akuntasi Penjualan	0,916	1,092
Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	0,916	1,092

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel 8, seluruh variabel prediktor dalam model regresi menunjukkan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) yang berada di bawah angka 10. Selain itu, nilai *Tolerance* untuk setiap variabel juga tercatat di atas 0,10. Kriteria ini mengindikasikan bahwa variabel-variabel independen dalam penelitian ini tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas. Dengan demikian, model penelitian telah memenuhi asumsi klasik non-multikolinieritas, yang berarti setiap variabel bebas bersifat independen satu sama lain dan layak digunakan untuk analisis regresi lebih lanjut.

2. Uji Heteroskedastisitas



Gambar 5 Grafik Heterosdikedastisitas
Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan analisis output SPSS melalui grafik *scatterplot*, terlihat bahwa titik-titik data menyebar secara acak baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Selain itu, sebaran titik-titik tersebut tidak membentuk pola tertentu yang teratur (seperti bergelombang, menyempit, atau melebar). Kondisi ini menunjukkan bahwa model regresi memenuhi asumsi klasik homokedastisitas, yang berarti tidak terjadi

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain tetap konstan, sehingga model ini layak digunakan untuk memprediksi variabel dependen secara akurat.

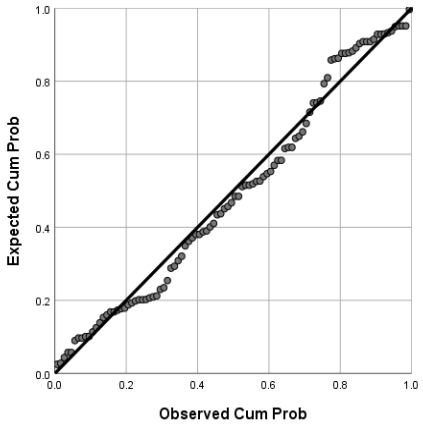
3. Uji Normalitas

Tabel 9 Hasil Uji Normalitas *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

		Studentized Deleted Residual
N		63
Normal Parameters[a,b]	Mean	0,0120455
	Std. Deviation	1,04424218
Most Extreme Differences	Absolute	0,075
	Positive	0,075
	Negative	-,046
Test Statistic		0,075
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200[c,d]

Sumber: SPSS Versi 26, diolah tahun 2023

Uji normalitas dilakukan untuk memastikan bahwa data pada variabel bebas X dan variabel terikat Y dalam model regresi memiliki distribusi yang normal. Berdasarkan hasil uji statistik One-Sample Kolmogorov-Smirnov yang disajikan, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,200. Karena nilai signifikansi tersebut lebih besar dari taraf nyata 0,05 (0,200 > 0,05), maka dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas. Hal ini menunjukkan bahwa residual dari model penelitian berdistribusi normal dan layak digunakan dalam pengujian hipotesis selanjutnya.



Gambar 6 Grafik Normalitas

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Analisis visual melalui grafik Normal Probability Plot (P-Plot) pada Gambar 4.7 memperkuat hasil uji statistik sebelumnya. Terlihat bahwa titik-titik data (simbol 'o') menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis tersebut secara konsisten. Sesuai dengan kriteria pengujian, pola penyebaran titik yang merapat dan sejajar dengan garis diagonal ini mengindikasikan bahwa residual dari model regresi berdistribusi normal. Dengan demikian, model penelitian ini telah memenuhi asumsi normalitas secara visual dan layak untuk digunakan dalam pengujian hipotesis (uji t dan uji F).

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 10 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	10,065	4,453
	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	0,299	0,080
	Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	0,490	0,100

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 10, maka persamaan efektivitas pengendalian piutang dapat dimasukkan ke dalam persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 10.065 + 0.299X_1 + 0.490X_2$$

Keterangan :

Y = Efektivitas Pengendalian Piutang

a = Konstanta

X_1 = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

X_2 = Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Uji Hipotesis

1. Uji T

Tabel 11 Hasil Uji T

Coefficients[a]				
Model		t	Sig.	Ket
1	(Constant)	2,260	0,027	
	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	3,719	0,000	Berpengaruh
	Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	4,876	0,000	Berpengaruh

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil uji t, variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki nilai t hitung sebesar 3,719 dengan nilai signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari alpha (0,05), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini membuktikan bahwa secara parsial, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Absolute Connection. Tingginya nilai t hitung menunjukkan bahwa penguatan sistem informasi pada fungsi penjualan berkontribusi nyata dalam meningkatkan kualitas pengendalian piutang perusahaan.

Berdasarkan hasil uji t untuk variabel Sistem Akuntansi Penerimaan Kas, diperoleh nilai t hitung sebesar 4,876 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi tersebut jauh lebih kecil dari taraf nyata alpha (0,05), maka secara statistik H0 ditolak dan Ha diterima. Hal ini membuktikan bahwa Sistem Akuntansi Penerimaan Kas berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Besarnya nilai t hitung menunjukkan bahwa prosedur pencatatan dan pengawasan arus kas masuk yang baik menjadi faktor krusial dalam memastikan piutang perusahaan tertagih secara efektif dan meminimalisir risiko piutang tak tertagih.

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

2. Uji F

Tabel 12 Hasil Uji F

ANOVA[b]			
Model		F	Sig.
1	Regression	26,282	0,000[b]
	Residual		
	Total		

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan hasil pengujian simultan (Uji F), diperoleh nilai F hitung sebesar 26,282 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi tersebut jauh lebih kecil dari taraf nyata *alpha* (0,05), maka secara statistik H_3 ditolak. Hal ini membuktikan bahwa secara simultan (bersama-sama), variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Dengan demikian, model regresi yang dihasilkan dalam penelitian ini bersifat fit dan valid untuk digunakan sebagai alat prediksi dalam menentukan faktor-faktor yang memperkuat efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan.

Koefisien Determinasi

Tabel 13 Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary[b]		
Model	R	R Square
1	0,683[a]	0,467

Sumber: SPSS Versi 26, Diolah tahun 2023

Berdasarkan Tabel 13, diperoleh nilai koefisien determinasi R^2 sebesar 0,467 atau 46,7%. Hal ini menunjukkan bahwa variabilitas variabel Efektivitas Pengendalian Piutang dapat dijelaskan oleh variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas sebesar 46,7%. Sisanya, yaitu 53,3%, dijelaskan oleh variabel-variabel lain di luar model regresi ini. Angka tersebut mengindikasikan bahwa meskipun kedua sistem akuntansi tersebut memiliki peran penting, masih terdapat faktor eksternal atau internal lainnya yang turut memengaruhi efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis pertama diterima, di mana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Absolute Connection. Temuan ini didasarkan pada nilai koefisien jalur yang positif dan tingkat signifikansi di bawah 0,05, yang mengindikasikan bahwa optimalisasi penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan secara linier akan meningkatkan kualitas pengendalian piutang perusahaan. Oleh karena itu, konsistensi dalam penerapan dan pengelolaan sistem informasi akuntansi menjadi instrumen krusial bagi manajemen untuk memperkuat efektivitas pengendalian piutang secara berkelanjutan.

2. Pengaruh Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis kedua diterima, di mana Sistem Akuntansi Penerimaan Kas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

PT Absolute Connection. Temuan ini didasarkan pada nilai koefisien jalur yang positif dan tingkat signifikansi di bawah 0,05, yang mengindikasikan bahwa semakin optimal penerapan sistem akuntansi penerimaan kas, maka semakin meningkat pula kualitas efektivitas pengendalian piutang perusahaan. Oleh karena itu, konsistensi dalam menjalankan prosedur akuntansi penerimaan kas secara akurat menjadi instrumen krusial bagi manajemen dalam meminimalisir risiko piutang dan memperkuat posisi likuiditas perusahaan.

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa hipotesis ketiga diterima, yang menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Absolute Connection. Temuan ini didasarkan pada nilai uji F yang signifikan dengan tingkat signifikansi di bawah 0,05, yang mengindikasikan bahwa sinergi antara optimalisasi sistem informasi penjualan dan prosedur penerimaan kas yang akurat secara kolektif akan meningkatkan kualitas pengendalian piutang perusahaan. Oleh karena itu, integrasi dan tata kelola yang baik pada kedua sistem akuntansi tersebut menjadi instrumen strategis bagi manajemen dalam meminimalisir risiko kredit dan memperkuat stabilitas keuangan organisasi.

V. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas, baik secara parsial maupun simultan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Absolute Connection. Meskipun model ini terbukti valid, penelitian memiliki keterbatasan pada jumlah variabel yang digunakan serta potensi bias subjektivitas instrumen kuesioner. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk meningkatkan kompetensi karyawan melalui pelatihan sistem akuntansi serta memperketat kebijakan otorisasi kredit dan penagihan guna meminimalisir penumpukan piutang. Bagi peneliti selanjutnya, pengembangan variabel independen lain dan perluasan cakupan wilayah penelitian sangat dianjurkan untuk memperoleh gambaran komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas pengendalian piutang secara lebih mendalam.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Anggraeni, Siska Nur. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Sistem Pengendalian Internal,Budaya Organisasi Dan Gender Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada Karyawan Bagian Keuangan Di PT.PLN (Persero) Area Klaten). Skripsi. Universitas Muhammadyah Surakarta

Baridwan, Zaki. (2019). Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode, Edisi Kelima, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi, Yogyakarta.

Claudiya, Sheila Dita. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Pada CV Cempaka Berkah Risky Sukabumi). Skripsi. Universitas muhammadyah sukabumi

Darmawan, Ariefsetiya. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. Skripsi. Universitas islam indonesia

Dewi Kuraesin, A. (2021). Pengaruh *Good Corporate Governance* Terhadap Kualitas Pelaporan Keuangan di Badan Usaha Milik Negara. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 9*(2). *DOI***:** https://doi.org/10.37676/ekombis.v9i2.1516

Dewi, Kuraesin, A. (2019). The Influence of Organizational Culture On Management Information System. *International Journal Of Scientific & Technology Research. 6*(3), 140-141.

E. Naibaho, S. Supitriyani, S. Manurung, and N. Ervina, (2019) "Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih KP-RI Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun," Financ. J. Akunt., doi: 10.37403/financial.v5i2.106.

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

e-ISSN: 2716-3849 | p-ISSN: 2301-4075

Eko Sudarmanto., dkk (2021). *Good Corporate Governance* (GCG). Jakarta: Yayasan Kita Menulis.

Ghozali, Imam. (2020). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23.* Edisi 8. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali, Imam. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. 9th Edition.* Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro.

Handayani, Rini. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pemanfaatan Sistem Informasi Dan Pengguanan Sistem Informasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Jakarta). Skripsi. Universitas Diponerogo Semarang

Hasnidar. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Computer Dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Di Instansi Pemerintah Kabupaten Bone (Studi Kasus Satuan Kerja Pemerintah Daerah Kabupaten Bone). Skripsi. Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar

Iskandar, Wili. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Pada OPD Kabupaten Pali. Skripsi. Universitas Muhammadyah Palembang

Kusumo, Heri. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki. J. Stekom (Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis). Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Listiani, Tri. (2018). Pengaruh Pemanfaatan Sistem Informasiakuntansi, Sistem Pengendalian Internal, Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Pemahaman Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (Studi Empiris Pada Organisasi Perangkat Daerah Di Kota Magelang). Skripsi. Universitas Muhammadyah Magelang

S. Rachmawati. (2020) "Pengaruh Sistem Informasi Akutansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda," Ekonomia. Universitas Sains dan Teknologi Komputer.

S. Holisoh, A. Indrawan, and A. Sudarma, (2020) "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang," J. Edukasi (Ekonomi, Pendidik. dan Akuntansi), 2020, doi: 10.25157/je.v8i2.4021

Surianto. (2021). Sinergi Motivasi, Kompetensi, dan Budaya Organisasi. Surabaya: Global Aksara Pres.

Syafrida Hafni Sahir., dkk. (2022). Kepemimpinan dan Budaya Organisasi. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.

Pintari, Reszy. (2019). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Pengendalian Internal, Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kualitas Laporan Keuangan (Survey Pada Pemerintah Kota Bandung). Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pasundan

Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License