AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DITINJAU DARI ASPEK KEPERILAKUAN PADA PT DWI SURYA PERKASA

Nur Ainia[1], Purwanto[2]

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

ABSTRACT

This study aims to understand how the influence of the credit sales accounting system on behavioral aspects in the scope of attitudes, motivations and emotions at PT Dwi Surya Perkasa. The type of research that the author does is associative quantitative method research. Data collection was carried out in this study by using a questionnaire and respondents were required to answer all of them. The results of the research and the hypotheses developed by the researcher indicate that the behavioral aspects, attitudes and motivations have a positive and significant impact on the use of the credit sales accounting system, this is because the company has SOPs that work well on credit sales which are set as the basis for employees in doing work. . This research has been carried out using scientific procedures, but there are still many limitations, especially behavioral aspects that affect the application of the credit sales accounting system consisting of three variables of attitude, motivation and emotion, but there are still many other aspects that can affect the credit sales accounting system and sometimes the sample gives no answer. reflect the real situation.

Keywords: Aspek Keperilakuan, Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Akuntansi setiap waktu dapat berubah mengikuti perubahan pada lingkungan akuntansi dan kebutuhan organisasi mengenai nformasi keuangan ataupun akuntansi yang diperlukan oleh penggunanya hingga menimbulkan beberapa cabang ilmu akuntasi seperti akuntansi keuangan, akuntansi biaya, akuntansi perpajakan, akuntansi pemerintahan, akuntansi pendidikan, akuntansi sosial, sistem akuntansi dan akuntansi keprilakuan.

Akuntansi dapat didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan atau proses untuk menidentifikasi, mencatat, dan mengklasifikasikan dan menyajikan nformasi yang berkitan dengan laporan keuangan atau operasional sehingga mudah dipahami ketika akan mengambil keputusan yang tepat.

Kegiatan tersebut dapat dengan mudah diimplementasikan dengan menggunakan sistem informasi akuntansi, khususnya untuk sistem nformasi penjualan di perusahaan. Hal ni karena aktivitas penjualan merupakan kunci kelangsungann hidup suatu perusahaan. Mengelola sistem akuntansi dengan standar dan kualifikasi untuk mengurangi kesalahan dalam pengolahan dan pengelolaan sistem akuntansi tidak terlepas dari perannya salam sumber daya manusia.

Sistem akuntansi adalah sekumpulan data, dokumen, catatan dan laporan akuntansi serta alat, metode, kebijakan,

individu didalamnya dan sumber daya yang lain pada perusahaan yang diatur sedemikian rupa guna dapat mencapai tujuan peerusahaan tersebut (Atyanto, 2014:8).

Kualitas dan kualifikasi sumber daya manusia yang dimaksud tentunya tidak hanya memiliki keahlian yang baik namun harus memiliki perilaku yang baik juga. Perilaku yang baik dapat dipengaruhi oleh motivasi dan sikap seseorang untuk mendorong dalam melakukan tindakan yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi hasil dari laporan keuangan yang menjadi tolak ukur pengambilan keputusan oleh pihak eksternal dan penggunanya. Sehingga perlu mempertimbangkan aspek keperilakuan pada perancangan, analisis dan pengolahan sistem akuntansi.

Akuntansi diterapkan dan dilakukan tidak lepas dari masalah manusia sebagai pelakunya, maka dari tu mempelajari dan memahami aspek perilaku manusia dalam akuntansi dikenal dengan akuntansi keperilakuan (*Behavioral accounting)*. Akuntansi keperilakuan merupakan ilmu akuntansi yang mempelajari perilaku manusia dengan sistem informasi, termasuk akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen (Supriyono, 2018:4).

PT Dwi Surya Perkasa merupakan perusahaan distributor. Produk yang didistribusikan adalah produk *consumer goods*. Perusahaan ni bekerja sama dengan beberapa *principal* (produsen) salah satunya perusahaan yang besar dan bergengsi yaitu PT Uni-Charm ndonesia Tbk merupakan anak usaha dari Uni-Charm Corporation berasal dari Jepang. Perusahaan tersebut produsen dari popok bayi, pembalut wanita, popok dewasa, kapas kecantikan dan tisu basah. Merek produk yang dikembangkan diantaranya Mamy Poko, Charm, Silcot dan Lifree.

Pada perusahaan dagang, penjualan yang dilakukan dapat berupa tunai maupun kredit. Demikian pula pada PT Dwi Surya Perkasa yang bergerak di bidang *consumer goods* juga melakukan kegiatan penjualan secara tunai maupun kredit. Namun sebagian besar penjualan yang dilakukan adalah penjualan kredit yang dimana pelanggan tidak langsung membayar kepada perusahaan, tetapi perusahaan terlebih dahulu menetapkan syarat-syarat tertentu sebelum penjualan berlangsung, kondisi ini seperti administrasi, jangka waktu tempo pembayaran dan lain-lain.

Maka dari tu sistem akuntansi yang digunakan harus efisien dan efektif serta memilii elemen pengendalian yang memadai untuk meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi dari tindakan karyawan pada saat mengolah data penjualan dalam keiatan perusahaan khususnya penjualan kredit. Selain

sistem akuntansi, unsur-unsur perilaku terutama psikologi, sosiologi dan psikologi sosial harus diberikan perhatian lebih khususnya pada sikap, motivasi dan emmosi pada karyawan di perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik membahas mengenai **"Akuntansi Penjualan Kredit Ditinjau Dari Aspek Keperilakuan pada PT Dwi Surya Perkasa".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang permasalahan diatas, maka didapatkan rumusan masalah penelitan "apakah aspek keperilakuan sikap, motivasi dan emosi mempengaruhi sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Dwi Surya Perkasa?"

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan seperangkat elemen yang berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu dengan mengakomodasi *input* dan *output* dalam proses yang terorganisir, tetapi dengan batasan yang jelas (O'Brien dan Marakas , 2008). Sistem nformasi akuntansi adalah seperangkat sumber daya manusia dan alat untuk memproses data keuangan dan lainnya untuk mengiinformasikan kepada manajemen dalam proses pengambilan keputusan.

2.2 Akuntansi Keperilakuan

Akuntansi keperilakuan termasuk salah satu unsur dari akuntansi yang mengkaji hubungan antara perilaku manusia dengan sistem akuntansi, serta skala sumber daya manusia dan sistem keperilakuan yang diatur dan diakui secara nyata. Akuntansi keperilakuan adalah subdisiplin akuntansi yang mencakup banyak aspek keperilakuan sumber daya manusia yang terkait dengan pengambilan keputusan ekonomi (Lubis, 2017:20). Aspek keperilakuan sumber daya manusia yaitu :

1. Sikap

Sikap merupakan kecenderungan seseorang untuk membuat pernyataan positif atau negatif yang mencerminkan perasaannya terhadap orang lain, benda ataupun peristiwa di dalam lingkungannya (Wibowo, 2014:50). Dalam dunia kerja, sikap karyawan sangat penting karena secara langsung mempengaruhi perusahaan dan karyawan itu sendiri agar dapat memahami tanggung jawab serta fokus dan konsisten terhadap pekerjaan tersebut.

2. Motivasi

Suatu keadaan internal perilaku manusia yang memotivasi mereka untuk mencapai tujuan tertentu dan mempertahankan minat dalam kegiatan tertentu (Weiner, 1990). Motivasi

karyawan adalah sesuatu yang mendorong karyawan secara nternal dan eksternal, sehingga memiliki banyak gairah, semangat dan kemauan untuk mencapai tujuan perusahaan.

3. Emosi

Emosi merupakan suatu perasaan kuat atau menggebu yang ditujukan pada seseorang atau sesuatu yang memicunya (Lubis, 2010:14). Emosi dapat mempengaruhi perilaku bekerja karena emosi tu sendiri dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal apabila seseorang atau karyawan dengan pengendalian emosi yang baik akan menunjukkan sikap yang positif dan peningkatan diri yang lebih besar namun sebaliknya apabila kurang dalam mengendalikan emosi karyawan dapat membuat keputusan sendiri yang buruk hingga dapat merugikan perusahaan.

2.3 Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan atau usaha terpadu untuk menyusun rencana strategis yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan guna mencapai penjualan yang menguntungkan (Marwan, 1991). Penjualan merupakan hal yang sangat penting karena adalah sumber kehidupan dalam suatu perusahaan. Sehingga penjualan memiliki berbagai macam, unsur dan tahap yang terus berkembang sebagai suatu usaha dalam memikat konsumen dan meningkatkan *volume* penjualan. Macam penjualan dibagi menjadi dua yaitu :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan yang bersifat *cash on delivery* atau *cash* dan *carry* yang umumnya terjadi pembayaran secara kontan yang dimana ketika pembeli menerima barang maka penjual langsung menerima pembayaran untuk barang yang dijual. Penjualan tunai merupakan pelanggan atau pembeli melakukan transaksi tunai secara langsung yang dicatat oleh penjual dalam laporan dan mesin kas (Yadiati dan Wahyu, 2006:129).

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan penjualan dimana konsumen atau pembeli tidak membayar langsung ke perusahaan, tetapi terlebih dahulu menetapkan perjanjian tertentu sebelum penjualan terjadi. Perjanjian tersebut dapat berupa syarat seperti administrasi, jangka waktu tempo pembayaran dan lain-lain. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan yang mengirimkan barang atas pesanan yang diberikan dari pembeli, dan perusahaan memberikan surat kesanggupan pembayaran atau disebut tagihan untuk jangka waktu tertentu (Mulyadi, 2008:206).

2.4 Penelitian Terdahulu

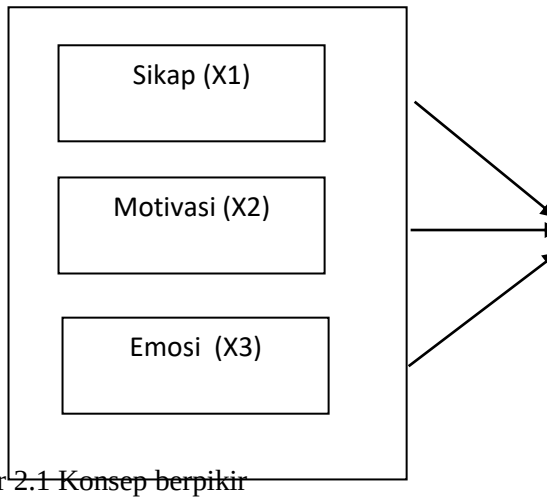
Penelitian sebelumnya yang menjadi dasar informasi dalam penelitian ini, yaitu :

1. Penelitian yang dilaksanakan oleh Raden Ayu Novita Sari berjudul "Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Pada PT Rajawali Nusindo Palembang" pada tahun 2020. Penelitian ni bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengukur dampak aspek keperilakuan yang terdiri dari sikap, motivasi dan emosi terhadap sumber daya manusia dalam penerapan sistem akuntansi PT Rajawali Nusindo Palembang. Hasil penelitian ni menyimpulkan bahwa sikap dan motivasi karyawan memiliki pengaruh terhadap sistem akuntansi, tetapi emosi tidak berpengaruh terhadap sistem akuntansi.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Nismi Desriyani A. Talib berjudul "Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai" pada tahun 2018. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memahami pengaruh aspek keperilakuan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan konsisten dengan tujuan perusahaan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Heriskianti Samant berjudul "Analisis Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Persediaan Pada Proyek Tol Layang A.P. Pettarani Makassar (Kantor PT. Wijaya Kaya Beton Tbk)" pada tahun 2021. Tujuan dari penelitian ini yaitu memahami pengaruh dari aspek keperilakuan yang terdiri dari sikap, persepsi dan emosi terhadap sumber daya manusia dengan menggunakan sistem akuntansi persediaan pada proyek jalan tol A.P Pettarani Makassar (kantor PT. Wijaya Kaya Beton Tbk). Kesimpulan dari hasil penelitian ni yaitu sikap dan persepsi karyawan berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi, tetapi emosi tidak berpengaruh terhadap sistem akuntansi.

3.5 Konsep berpikir

Gambaran konsep berpikir penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

Aspek Keperilakuan



Gambar 2.1 Konsep berpikir

Sumber : Olahan data peneliti, 2021

3.6 Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan sementara yang diajukan untuk memecahkan suatu masalah atau menjelaskan suatu

fenomena (Donald Ari 1992:120). Pernyataan atau dugaan sementara yang digunakan untuk menjelaskan suatu pernyataan melalui pengujian lebih lanjut. Maka penulis menjabarkan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga sikap, motivasi dan emosi karyawan berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi pada penjualan kredit (H_1)
2. Diduga sikap, motivasi dan emosi karyawan tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi pada penjualan kredit (H_0)

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif kuantitatif pada jenis penelitian asosiatif, yaitu deskripsi atau gambaran data yang dikumpulkan dalam penelitian mengenai hubungan dua variabel atau lebih, secara langsung dengan menggunakan kuesioner peneliti. Penelitian kuantitatif adalah studi mendalam tentang suatu masalah berdasarkan kekuatan pengujian teori yang ada mencakup variabel prediktif. Metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan menganalisis dan menguji hipotesis yang ditentukan sebelumnya, pengumpulan data dengan alat penelitian berdasarkan pada filosofi positifisme untuk memmpelajari populasi atu sampel tertentu (Sugiono, 2017:8).

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian mengacu pada konsep lokasi sosial yang ditentukan oleh adanya tiga unsur yaitu pelaku, lokasi dan aktivitas yang dapat diamati (Nasution, 2003:43). Penelitian ni dilaksanakan di PT Dwi Surya Perkasa di Sidoarjo, Jawa Timur. Jangka waku penelitian ni sesuai dengan batas waktu kegiatan magang yakni kurang lebih 3 bulan.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan area generalisasi yang melibatkan objek atau hal-hal dengan ciri tertentu yang telah diidentifikasi peneliti, kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017:80). Berdasarkan teori tersebut peneliti menentukan populasi yang sesuai dengan karakteristik penelitian ini yaitu seluruh pegawai kantor yang bekerja pada PT Dwi Surya Perkasa. Sampel adalah sebagian dari populasi yang memiliki karakeristik tertentu (Sugiyono, 2017:81). Sampel yang ditentukan oleh peneliti sesuai dengan karakteristik penelitian ni yaitu pegawai yang menggunakan sistem nformasi akuntansi berjumlah 30 pegawai.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan kuesioner yang berisi pertanyaan tertulis yang

telah disiapkan sebelumnya dan seluruh responden wajib menjawab semua pertanyaan sebagai teknik pengumpulan data. Kuesionr adalah seperangkat pertanyaan dan pernyataan yang ditulis untuk dijawab responden (Sugiyono, 2016).

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data adalah pengolahan semua data untuk memecahkan dan merumuskan hipotesis fungsional dan membagi data ke dalam model, kategori dan karakteristik kunci (Lexi J. Moliang, 2000).Penelitian ini menggunakan beberapa metode analisis regresi berganda untuk menyajikan beberapa faktor perilaku dengan menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit PT Dwi Surya Perkasa. Mendeskripsikan hubungan antara variabel bebas (sikap, motivasi, emosi) dengan variabel terikat (sistem akuntansi penjualan kredit). Data yang terkumpul dalam penelitian ni diolah menggunakan SPSS dan dianalisis dengan uji statistik sebagai berikut:

1. Uji instrumen

Uji validitas dan reliabilitas merupakan faktor penting dalam analisis data karena dilakukan untuk memvertifikasi bahwa alat ukur instrumen penelitian sudah sesuai dan reliabel. Uji validitas berfungsi untuk mengetahui valid tidaknya kuesioner (Ghozali, 2009). Uji reliabilitas merupakan pengujian yang berfungsi menunjukkan apakah instumen penelitian yang digunakan dapat dipercaya dalam mengidentifikasi informasi di lapangan sebagai pengumpulan data (Sugiarto dan Situnjuk , 2006).

2. Analisis Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda merupakan penguji berpengaruhnya dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat menggunakan analisis asosiasi (Umi Mawati, 2008). Analisis regresi linear berganda adalah analisis dasar hubungan antara variabel terikat dengan satu atau lebih variabel bebas untuk memecahkan masalah penelitian.

3. Uji t dalam Analisis Regresi

Uji t pada dasarnya adalah pengaruh dari satu atau lebih variabel bebas yang menjelaskan *varians* dari variabel terikat (Ghozali, 2006). Uji t merupakan uji statistik yang digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang salah guna mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Informasi Umum Perusahaan

PT Dwi Surya Perkasa merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang distributor. Model distribusi yang dilakukan PT Dwi Surya Perkasa yaitu distribusi langsung (*direct channel*) yang menyalurkan produk langsung dari distributor ke toko-toko grosir, retail,

lokal minimarket, *lokal supermarket* kemudian ke konsumen. Distributor bekerja dengan menjual barang-barang *principal* pada wilayah yang telah ditentukan sesuai dengan perjanjian yang disetujui dengan pihak *principal* .

Barang yang didistribusikan oleh PT Dwi Surya Perkasa adalah Consumer Good . Kerja sama yang dilakukan dengan principal salah satunya adalah dengan PT Uni-Charm ndonesia Tbk merupakan anak usaha dari Uni-Charm Corporation berasal dari Jepang . Perusahaan tersebut produsen dari popok bayi, pembalut wanita, popok dewasa, kapas kecantikan dan tisu basah. Merek produk yang dikembangkan diantaranya Mamy Poko, Charm, Silcot dan Lifree.

PT Dwi Surya Perkasa berdiri sejak tahun 1999 . Berdomisili di Kalianak Barat SG 55 Surabaya, Jawa Timur tepatnya di daerah pergudangan Kalianak 55. Visi dan misi perusahaan PT Dwi Surya perkasa yaitu :

1. Misi :

a. *One Day Service*

b. Menciptakan dan membimbing sumber daya manusia yang produktif dan berpotensi agar dapat berkembang bersama untuk mencapai semua visi dari PT Dwi Surya Perkasa.

c. Memberikan ruang kerja yang bersih dan nyaman agar dapat bekerja dengan baik dan benar.

d. Memiliki tempat di beberapa daerah Jawa Timur

2. Visi

a. Menjadi salah satu perusahaan distributor yang memiliki *service level* sangat baik kepada pelanggan.

b. Memperoleh gelar “Distibutor Terbaik” dari semua principal yang dimiliki.

4.2 Penyebaran Kuesioner

Jumlah kuesioner dalam penelitian ni adalah sebanyak 30 kuesioner, dan jumlah kuesioner yang kembali adalah seluruh kuesioner tersebut yang dapat digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 kuesioner. Kuesioner tersebut dibagikan pada bagian keuangan yang menggunakan sistem akuntansi perusahaan.

4.3 Tanggapan Responden

Hasil informasi tentang jawaban responden yang diperoleh pada penyebaran kuesioner dari 30 responden. Berikut uraian lengkap jawaban responden :

Variabel	Pernyataan		Frequency	Percent (%)
Aspek Keperilakuan Sikap	A1	3	2	6,67
		4	13	43,33
		5	15	50,0
	A2	3	5	16,

				67
		4	16	53,33
		5	9	30,0
Aspek Keperilakuan Motivasi	B1	2	1	3,33
		3	7	23,33
		4	17	56,67
		5	5	16,67
	B2	1	5	16,67
		2	13	43,33
		3	7	23,33

		4	4	13,33
		5	1	3,33
	B3	1	7	23,33
		2	13	43,33
		3	5	16,67
		4	5	16,67
Aspek Keperilakuan Emosi	C1	3	4	13,33
		4	1	46,6

			4	7
		5	12	40,0
	C2	1	11	36,67
		2	16	53,33
		3	2	6,67
		4	1	3,33
	C3	1	13	43,33
		2	14	46,67
		3	2	6,67
		4	1	3,33
	C4	1	8	26,67
		2	14	46,67
		3	6	20,0
		4	2	6,67
Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	D1	3	1	3,33
		4	14	46,67
		5	15	50,0
	D2	3	1	3,33
		4	11	36,67
		5	18	60,0
	D3	3	1	3,33
		4	15	50,0

		5	14	46,67
	D4	1	2	6,67

		2	1	3,33
		3	12	40,0
		4	8	26,67
		5	7	23,33
	D5	2	1	3,33
		3	7	23,33
		4	10	33,33
		5	12	40,0
	D6	1	1	3,33
		2	2	6,67
		3	11	36,67
		4	9	30,0
		5	7	23,33
	D7	1	2	6,67
		2	4	13,33
		3	9	30,0
		4	11	36,67
		5	4	13,33
	D8	1	2	6,67
		2	4	13,33
		3	6	20,0
		4	11	36,67
		5	7	23,33

Gambar 4.2 Tabel tanggapan responden

Sumber : Hasil Olah Data SPSS, 2021

Nilai tertinggi pada skala pengukuran variabel ini adalah 5 dan paling rendah yaitu 1. Jawaban yang diberikan disesuai dengan skala pengukuran. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan sikap individu atau kelompok terhadap peristiwa atau fenomena sosial (Sugiyono, 2016). Berikut ilustrasinya seperti terlihat pada tabel dibawah ni :

Skala Pengukuran Variabel

Skor	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Keterangan	Sangat Tidak Setuju (STS)	Tidak Setuju (TS)	Netral (N)	Setuju (S)	Sangat Setuju (SS)

Gambar 4.3 Skala Pengukuran Variabel

Sumber : Data olahan peneliti, 2021

Pada tabel 4.2 dapat diketahui jika responden memberikan tanggapan pada variabel aspek keperilakuan sikap di pernyataan yang pertama rata-rata dengan jawaban sangat setuju (5) sebesar 50,0% dan pada pernyataan yang kedua rata-rata dengan jawaban setuju (4) sebesar 53,33%.

Tanggapan responden pada aspek keperilakuan motivasi di pernyatan

pertama rata-rata menjawab setuju (4) sebesar 56,67% pernyataan kedua rata-rata memberikan jawaban tidak setuju (2) sebesar 43,33% dan penyataan ketiga rata-rata menjawab tidak setuju (2) sebesar 43,33%.

Tanggapan responden pada aspek keperilakuan emosi di pernyataan yaang pertama rata-rata dengan jawaban setuju (4) sebesar 46,67% , pernyataan kedua rata-rata mengemukakan jawaban tidak setuju (2) sebesar 53,33%, pernyataan ketiga rata-rata menjawab tidak setuju (2) sebesar 46,67% dan pernyataan ke empat rata-rata dengan jawaban tidak setuju (2) sebesar 46,67%.

Tanggapan responden pada penerapan sistem akuntansi penjualan di pernyataan pertama memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 50,0 % , pernyataan kedua memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 60,0 % , pernyataan ketiga rata-rata memberikan jawaban setuju (4) sebesar 50,0%, pernyataan keempat rata-rata menjawab netral (3) sebesar 40,0%, pernyataan kelima memberi jawaban sangat setuju (5) sebesar 40,0%, pernyataan keenam rata-rata menjawab netral (3) sebesar 36,67% , pernyataan ketujuh rata-rata memilih jawaban setuju (4) sebesar 36,67% dan pernyataan kedelapan menjawab setuju (4) sebesar 36,67%.

4.4 Hasil Penelitian

1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan dengan berdasarkan analisis item variabel yang dikorelasikan antara skor masing-masing item variabel dari hasil pertanyaan seluruh skor tem pernyataan. Uji validitas menggunakan metode *Pearson Correlation* dengan menggunakan program SPSS. Setiap pertanyaan sinytakan valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$. Berikut tabel hasil dari uji validitas :

Hasil Uji Validitas

Variabel	Butir	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Aspek Keperilakuan Sikap	A1	0,839	0,279	Valid
	A2	0,832	0,279	Valid
Aspek Keperilakuan Motivasi	B1	0,588	0,279	Valid
	B2	0,690	0,279	Valid
	B3	0,810	0,279	Valid
Aspek Keperilakuan Emosi	C1	0,722	0,279	Valid
	C2	0,733	0,279	Valid
	C3	0,745	0,279	Valid
	C4	0,729	0,279	Valid
Sistem Akuntansi	D1	0,591	0,279	Valid

Penjualan Kredit	D2	0,567	0,279	Valid
	D3	0,481	0,279	Valid
	D4	0,809	0,279	Valid
	D5	0,657	0,279	Valid
	D6	0,881	0,279	Valid
	D7	0,821	0,279	Valid
	D8	0,729	0,279	Valid

Gambar 4.4 Hasil Uji Validitas

Sumber : Hasil olah data, 2021

Tabel 4.4 telah didapatkan nilai r_{hitung} dari total semua item pertanyaan untuk responden. Dari hasil tersebut maka penelitian dinyatakan valid pertanyaan untuk responden yang berhubungan dengan aspek keperilakuan sikap, aspek keperilakuan motivasi, aspek keperilakuan emosi dan sistem akuntansi penjualan kredit sehingga dapat digunakan dalam penelitian ini.

2. Uji Reliabilitas

Penelitian ini dilakukan dengan menghitung koefisien alpha untuk setiap variabel. Koefisien alfa lebih besar dari 0,60 dianggap reliabel, dan koefisien alfa kurang dari 0,60 dianggap tidak reliabel. Hasil uji realibilitas ditunjukkan pada tabel sebagai berikut :

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Aspek Keperilakuan Sikap	0,632 > 0,60	Reliabel
Aspek Keperilakuan Motivasi	0,601 > 0,60	Reliabel
Aspek Keperilakuan Emosi	0,651 > 0,60	Reliabel
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	0,861 > 0,60	Reliabel

Gambar 4.5 hasil Uji Reliabilitas

Sumber: Hasil olah data, 2021

Menurut hasil uji reliabilitas, nilai koefisen alpha dari semua variabel yaitu aspek keperilakuan sikap, aspek keperilakuan motivasi, aspek keperilakuan emosi dan sisem akuntansi penjualan kredit menunjukkan lebih besar dari nilai 0,60 menunjukkan bahwa respon dari responden reliabel.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda membantu menentukan hubungan dua atau lebih variabel bebas yaitu aspek keperilakuan sikap (X_1), aspek keperilakuan motivasi (X_2), aspek keperilakuan emosi (X_3) terhadap variabel terikat yaitu sistem

akuntansi penjualan kredit (Y). Data perhitungan hasil analisis linear berganda diuraikan pada tabel berikut :

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstadardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.120	.902		1.242	.220
	Aspek Keperilakuan Sikap	.327	.160	.269	2.043	.047
	Aspek Keperilakuan Motivasi	.382	.148	.392	2.582	.013
	Aspek Keperilakuan Emosi	.115	.208	.086	.552	.583

a. Dependent Variable : Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Gambar 4.6 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Sumber : Hasil olah data SPSS, 2021

Hasil analisis regresi linear berganda didapatkan konstan sebesar 1,120 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,327 X1, 0,382 X2, 0,115 X3. Sehingga didapatkan persamaan regresinya adalah YSistem Akuntansi Penjualan Kredit = 1,120 + 0,327 X1+ 0,382 X2+0,115 X3. Untuk mengetahui berpengaruh tidaknya variabel aspek keperilakuan sikap (X1), aspek keperilakuan motivasi (X2), dan aspek keperilakuan emosi (X3) terhadap varriabel sistem akuntansi penjualan kredit (Y), maka dilakukan pengujian selanjutnya.

4. Uji t dalam Analisis Regresi

Untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilakukan dengan analisis uji t . Tingkat signifikansi yang ditetapkan adalah 5% atau (α) = 0,05. Jika mendapatkan hasil signifikan (sig.), < Probabilitas 0,05, maka terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat atau H1 diterima dan H0 ditolak. Namun apabila hasil signifikan (sig.) > probabilitas 0,05, maka variabel bebas tidak ada pengaruh terhadap variabel terikat atau H1 ditolak dan H0 diterima. Berikut ini tabel hasil dari uji t :

Hasil Uji t dalam Analisis Regresi

Coefficients[a]

Model		Unstadardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Ket
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	1.120	.902		1.242	.220	
	Aspek Keperilakuan Sikap	.327	.160	.269	2.043	.047	H_1 diterima
	Aspek Keperilakuan Motivasi	.382	.148	.392	2.582	.013	H_2 diterima
	Aspek Keperilakuan Emosi	.115	.208	.086	.552	.583	H_3 ditolak

a. Dependent Variable : Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Gambar 4.7 Hasil Uji t dalam Analisis Regresi

Sumber : Hasil olah data SPSS, 2021

Didapatkan hasil dari hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Akuntansi penjualan kredi ditinjau dari aspek keperilakuan sikap.

Menurut hasil dari uji t pada tabel dijelaskan bahwa nilai signifikan dari variabel aspek keperilakuan sikap (X_1) sebesar 0,047. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikan α = 0,05 (0,047 < 0,05), maka H_1 diterima : aspek keperilakuan sikap (X_1) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

2. Akuntansi penjualan kredit ditinjau dari aspek keperilakuan motivasi.

Menurut hasil dari uji t pada tabel diketahui bahwa hasil signifikan dari variabel aspek keperilakuan motivasi (X_2) sebesar 0,013 Nilai tersebut lebih kecil dari ngkat signifikan α = 0,05 (0,013 < 0,05), maka H_2 diterima : aspek keperilakuan motivasi (X_2) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

3. Akuntansi penjualan kredit ditinjau dari aspek keperilakuan emosi.

Menurut hasil dari uji t pada tabel diketahui bahwa nilai signifikan dari variabel aspek keperilakuan emosi (X_3) sebesar 0,0583 Nilai tersebut lebih besar dari ngkat signifikan α = 0,05 (0,0583 > 0,05), maka H_3 ditolak : aspek keperilakuan emosi (X_3) tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y).

4.5 Pembahasan

1. Aspek Keperilakuan Sikap Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang diperoleh menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik . Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan sikap (X_1) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal tersebut berarti semakin baik aspek keperilakuan sikap maka akan meningkatkan penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hasil pengujian hipotesis secara uji t diketahui Signifikan (Sig) dari aspek keperilakuan sikap (X_1) sebesar 0,047.

2. Aspek Keperilakuan Motivasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang didapatkan menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik. Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan motivasi (X2) berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal tersebut berarti semakin baik aspek keperilakuan motivasi maka akan meningkatkan penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Sejalan dengan hasil penelitian yang diperoleh dari uji analisis hipotesis diketahui Nilai Siginfikan (Sig) dari aspek keperilakuan motivasi sbesar 0,013. Nilai tersebut menunjukkan bahwa lebih kecil dari tingka signifikan alpha yang ditetapkan sebesar 0,05 (0,013 < 0,05).

3. Aspek Keperilakuan Emosi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dengan hasil penelitian yang menggunakan kuesioner yang dirumuskan dengan hipotesis dan uji statistik. Peneliti menyatakan bahwa variabel aspek keperilakuan emosi (X3) tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y), hal ni dikarenakan karyawan perusahaan memiliki kontrol emosi yan baik didukung dengan sistem dan SOP perusahaan sebagai landasan karyawan dalam bekerja menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit. Aspek keperilakuan emosi dengan hasil analisis regresi, hipotesis diketaahui Nilai Signifikan (Sig) dari aspek keperilakuan emosi (X_3) sebesar 0,583. Nilai tersebut menunjukkan bahwalebih besar dari tingkat siginifikan alpha yang ditetapkan sebesar 0,05 (0,583 > 0,05). Hasil ni menunjukkan bahwa variabel aspek keperilakuan emosi (X_3) tidak berpengaruh terhadap variabel penerapan sistem akuntansi penjualan kredit (Y) di PT Dwi Surya Perkasa.

Hasil dari penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Raden Ayu Novita Sari (2020) dan Heriskianti Samant (2021) yang mengemukakan bahwa aspek keperilakuan emosi tidak berpenaruh signifikan terhadap

penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Namun berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nismmi Desriyani A. Talib (2018) yang menyatakan aspek keperilakuan emosi berpengaruh signifikan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan tunai.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Menurut hasil penelitian dan temuan peneliti disimpulkan bahwa sikap dan aspek keperilakuan motivasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Aspek keperilakuan emosi tidak mempengaruhi penerapan sistem akuntansi penjualan kredit karena perusahaan memiliki SOP penjualan kredit yang menjadi dasar karyawan dalam bekerja.

5.2 Implikasi

1. Aspek keperilakuan sikap merupakan hal yang mampu memberikan kontribusi yang baik dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan secara optimal. Hasil dari penelitian ni menunjukkan bahwa aspek keperilakuan mempengaruhi penggunaan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ni mengandung mplikasi agar kedepannya, perusahaan akan lebih memperhatikan sikap karyawan dalam bekerja, dan tujuan perusahaan dalam merekrut karyawan baru untuk meningkatkan dan menjaga stabilitas sistem akun penjualan kredit.
2. Aspek keperilakuan motivasi merupakan keperilakuan yang dapat mendorong kinerja karyawan menjadi lebih baik di dalam perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan aspek keperilakuan motivasi berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ni mengandung mplikasi agar perusahaan tidak menyepelekan motivasi kerja karyawan agar sistem akuntansi penjualan kredit dapat diterapkan dengan baik sesuai SOP perusahaan.
3. Aspek keperilakuan emosi memiliki dampak terhadap kinerja karyawan dalam menjalankan tugasnya karene keika sedang mengalami emosi terhadap suatu hal tentu saja akan mempengaruhi pekerjaan yang sedang dikerjakan. Pada penelitian ini memperlihatkan bahwa aspek keperilakuan emosi tidak berpengaruh terhadap penerapan sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ini mengandung implikasi bahwa agar perusahaan tetap menjalankan SOP yang diterapkan saat ini namun tidak menutup kemungkinan agar kedepannya perusahaan mmperbaiki SOP agar dapat lebih menjadi landasan yang kuat bagi karyawan dalam bekerja dan melaksanakan tugasnya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ni dilakukan dan diuji diusahakan sesuai dengan pedoman lmiah, namun tetap memiliki kerbatasan sebagai berikut :

1. Banyak aspek lain yang dapat mempengaruhi penerapan sistem akuntansi penjualan kredit selain aspek keperilakuan yang digunakan dalam penelitian ini.
2. Kurang akuratnya penelitian dengan kuesioner dikarenakan responden yang memberikan jawaban tidak mencerminkan sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

Heriskianti, S. (2021). *Analisis Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Persediaan Pada Proyek Tol Layang A.P. Pettarani Makassar (Kantor PT. Wijaya Karya Beton Tbk)* . Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar: Makassar.

Dia, A. (2019). *Analisis Sistem nformasi Akuntansi Dengan Pengendlian ntern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis slam. Universitas slam Negeri Raden ntan: Lampung.

Raden, A.N.S. (2020). *Pengaruh Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Pada PT Rajawali Nusindo Palembang*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ekonomi. Universitas Tridinanti: Palembang.