BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Idola Insani Bandung bertujuan untuk mengetahui hasil penelitian mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan. Data penelitian dikumpulkan dengan cara penyebaran kuesioner.

4.1.1 Data Identitas Responden

Data responden adalah seluruh identitas responden yang dipandang relevan dengan permasalahan yang diteliti, berikut disajikan data responden berdasarkan jabatan, jenis kelamin, pendidikan terakhir dan lama kerja.

Tabel 4.1
Data Responden Berdasarkan Jabatan

No	Jabatan	Frekuensi	Persentase
1	Manager	1	3.57%
2	Staff IT	1	3.57%
3	Staff Distribusi	6	21.43%
4	Staff Gudang	4	14.29%
5	Staff Admin Penjualan	7	25%
6	Marketing Sales	6	21.43%
7	*Finance dan Accounting*	3	10.71%
Total		28	100%

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Tabel 4.1 menunjukan banyaknya responden berdasarkan jabatan. Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner. Dalam penelitian ini ada 28 eksemplar yang dibagikan kepada pejabat-pejabat yang bersangkutan dengan masalah yang diteliti.

Tabel 4.2
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-laki	15	53.57%
2	Perempuan	13	46.43%
Total		28	100%

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Berdasarkan Tabel 4.2 tersebut dapat diketahui bahwa jumlah antara responden laki-laki dan perempuan lebih banyak laki-laki. Hal ini dikarenakan permasalahan yang sedang penulis teliti berkaitan erat dengan proses penjualan yang pada umumnya dilaksanakan oleh laki-laki, sedangkan proses pencatatan akuntansi umumnya dikerjakan oleh perempuan.

Tabel 4.3
Data Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	SMA/ Sederajat	7	25%
2	D3	3	10.71%
3	S1	18	64.29%
Total		28	100%

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas, dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan terbanyak karyawan yang berlatar belakang pendidikan S1. Hal ini dikarenakan dalam pelaksanaan pengendalian intern serta pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan diperlukan karyawan yang memiliki kemampuan khusus yang lebih menjurus pada objek yang sedang diteliti.

Tabel 4.4
Data Responden Berdasarkan Lama Bekerja

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	< 1 Tahun	-	-
2	1 s/d 5 tahun	15	53.57%
3	> 6 Tahun	13	46.43%
Total		28	100%

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Berdasarkan Tabel 4.4 di atas, dapat diketahui bahwa jumlah responden yang lama bekerjanya kurang dari satu tahun tidak ada, antara 1-5 tahun sebanyak 15 orang dengan persentase 53.57%, sedangkan lama bekerja lebih dari 6 tahun sebanyak 13 orang dengan persentase 46.43%. Dari keterangan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa rata-rata lama bekerja responden selama 1-5tahun.

4.1.2 Pengujian Kualitas Instrumen Penelitian

4.1.2.1 Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengukur kualitas kuesioner yang digunakan sebagai instrumen penelitian. Instrumen yang valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Untuk menguji valid tidaknya suatu alat ukut, penulis menggunakan teknik korelasi Rank Spearman, adapun kriteria keputusan uji validitas menurut (Sugiyono, 2016:178), adalah sebagai berikut:

a. Jika r ≥ 0,30, maka item-item pernyataan dari kuesioner adalah valid.
b. Jika r ≤ 0,30, maka item-item pernyataan dari kuesioner adalah tidak valid.

Perhitungan uji validitas menggunakan bantuan *Software SPSS 24,0 for windows*, dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X)

Pernyataan	Indeks Validitas	Nilai Kritis	Keterangan
1	0.756	0.30	Valid
2	0.720	0.30	Valid
3	0.642	0.30	Valid
4	0.627	0.30	Valid
5	0.519	0.30	Valid
6	0.609	0.30	Valid
7	0.744	0.30	Valid
8	0.729	0.30	Valid
9	0.458	0.30	Valid
10	0.607	0.30	Valid
11	0.676	0.30	Valid
12	0.718	0.30	Valid
13	0.575	0.30	Valid
14	0.462	0.30	Valid
15	0.429	0.30	Valid
16	0.496	0.30	Valid
17	0.670	0.30	Valid
18	0.628	0.30	Valid

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Pada Tabel 4.5 terlihat bahwa nilai indeks validitas pada masing-masing item pernyataan mengenai sistem informasi akuntansi lebih besar dari 0,30. Sehingga dapat disimpulkan bahwa 18 butir pernyataan pada variabel sistem informasi akuntansi valid dan layak digunakan sebagai alat ukur variabel tersebut.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (Y)

Pernyataan	Indeks Validitas	Nilai Kritis	Keterangan
1	0.727	0.30	Valid
2	0.821	0.30	Valid
3	0.640	0.30	Valid
4	0.629	0.30	Valid
5	0.596	0.30	Valid
6	0.551	0.30	Valid

Pernyataan	Indeks Validitas	Nilai Kritis	Keterangan
7	0.878	0.30	Valid
7	0.878	0.30	Valid
8	0.881	0.30	Valid
9	0.538	0.30	Valid

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Pada Tabel 4.6 terlihat bahwa nilai indeks validitas pada masing-masing item pernyataan mengenai efektivitas pengendalian intern penjualan lebih besar dari 0,30. Sehingga dapat disimpulkan bahwa 9 butir pernyataan pada variabel efektivitas pengendalian intern penjualan valid dan layak digunakan sebagai alat ukur variabel tersebut.

4.1.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk menilai konsistensi responden dalam menjawab kuesioner apabila kuesioner tersebut digunakan lebih dari satu kali. Menurut Sugiyono (2018: 268), instrumen reliabiltas adalah instrumen yang biladigunakanbeberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan bantuan *Software SPSS 24,0 for windows*, menggunakan fasilitas *Cronbach's Alpha* (α). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan *Cronbach's Alpha* sebesar lebih dari 0,70 (Barker:2002). Reliabilitas kuesioner penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Indeks Reliabilitas	Nilai Kritis	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi	0.753	0.70	Reliabel
Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan	0.771	0.70	Reliabel

Sumber: Pengolahan Data kuesioner, 2019

Nilai reliabilitas butir pernyataan pada variabel sistem informasi akuntansi adalah 0,753, sedangkan pada variabel efektivitas pengendalian intern penjualan adalah 0,771. Kedua variabel yang sedang diteliti lebih besar dari 0,70 hasil ini menunjukkan bahwa butir kuesioner pada kedua variabel andal untuk mengukur variabelnya masing-masing.

4.1.3 Analisis Statistik Deskriptif

Pada bab metode penelitian telah dibahas, bahwa penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Analisis deskriptif data dari hasil tanggapan responden dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data akan diketahui bagaimana kondisi variabel yang sedang diteliti. Agar lebih mudah menginterpretasikan data hasil tanggapan responden, dilakukan kategorisasi terhadap persentase jumlah skor aktual tanggapan responden. Kategorisasiini berguna untuk memberikan gambaran secara menyeluruh bagaimana pengarus sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Idola Insani Bandung.

4.1.3.1 Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi di PT. Idola Insani Bandung

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10),“Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan intruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan”. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi di PT. Idola

Insani Bandung maka dilakukan perhitungan jumlah skor jawaban untuk setiap responden dan setiap butir pernyataan.

Berikut ini adalah pengolahan data dari jawaban responden terhadap indikator-indikator.

Tabel 4.8
Rekapitulasi Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi

No	Variabel X		Pilihan Jawaban					Jumlah Skor	Skor Akhir	Kategori
			5	4	3	2	1			
A. Perangkat Keras *(Hardware)*										
1	*Hardware* yang digunakan dapat mempermudah kegiatan operasional perusahaan	N	12	14	1	1	0	121	4.32	Sangat Baik
		%	42.86	50	3.57	3.57	-	100		
2	Kapasitas *hardware* memadai guna menampung data olahan seluruh sistem penjualan	N	13	15	0	0	0	125	4.46	Sangat Baik
		%	46.43	53.57	-	-	-	100		
3	Sistem informasi akuntansi penjualan sudah dioperasikan menggunakan spesifikasi komputer yang tepat	N	8	13	3	4	0	109	3.89	Baik
		%	28.57	46.43	10.71	14.29	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.22	Sangat Baik
B. Perangkat Lunak *(Software)*										
4	Program aplikasi yang digunakan tepat guna dan mudah dioperasikan *(user friendly)*	N	6	15	5	2	0	109	3.89	Baik
		%	21.43	53.57	17.86	7.14	-	100		
5	Sistem dapat memberikan output yang informaif sesuai dengan kebutuhan manajemen perusahaan	N	9	12	5	2	0	112	4	Baik
		%	32.14	42.86	17.86	7.14	-	100		
6	Fasilitas *software* yang digunakan sesuai	N	5	20	2	1	0	113	4.03	Baik
		%	17.86	71.43	7.14	3.57	-	100		

No	Variabel X		Pilihan Jawaban					Jumlah Skor	Skor Akhir	Kategori
			5	4	3	2	1			
	dengan kebutuhan perusahaan									
Rata-Rata per Indikator									3.97	Baik
C. Manusia *(Brainware)*										
7	SDM mampu mengerjakantugasnya secara efektif dan efiien	N	9	15	4	0	0	117	4.17	Baik
		%	32.14	53.57	14.29	-	-	100		
8	SDM disiplin dan teliti saat menjalankan sistem penjualan	N	10	15	3	0	0	119	4.25	Sangat Baik
		%	35.72	53.57	10.71	-	-	100		
9	SDM dapat berkomunikasi dengan baik guna memperlancar kegiatan operasional perusahaan	N	10	14	3	1	0	117	4.17	Baik
		%	35.72	50	10.71	3.57	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.19	Baik
D. Prosedur *(Procedure)*										
10	Penginputan data penjualan didasarkan pada laporan yang telah diterima setiap harinya	N	10	17	1	0	0	121	4.32	Sangat Baik
		%	35.72	60.71	3.57	-	-	100		
11	Setiap pelaksanaan kegiatan penjualan dilengkapi dengan dokumen pendukung	N	4	24	0	0	0	116	4.14	Baik
		%	14.29	85.71	-	-	-	100		
12	Terdapat prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan	N	4	22	2	0	0	114	4.07	Baik
		%	14.29	78.57	7.14	-	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.17	Baik
E. Basis Data*(Database)*										
13	*Database* sistem informasi akuntansi selalu di *update* apabla ada perubahan	N	8	16	2	2	0	114	4.07	Baik
		%	28.57	57.15	7.14	7.14	-	100		
14	Data yang dihasilkan lengkap dan jelas sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan	N	8	17	0	3	0	114	4.07	Baik
		%	28.57	60.71	-	10.72	-	100		

No	Variabel X		Pilihan Jawaban					Jumlah Skor	Skor Akhir	Kategori
			5	4	3	2	1			
15	*Database* tersimpan dengan aman dan data yang disajikan mudah dipahami	N	7	17	4	0	0	115	4.10	Baik
		%	25	60.71	14.29	-	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.08	Baik
F. Jaringan Komunikasi *(Comunication Network)*										
16	Jaringan komunikasi mendukung kelancaran kegiatan operasional perusahaan	N	11	15	2	0	0	121	4.32	Sangat Baik
		%	39.29	53.57	7.14	-	-	100		
17	Hampir tidak pernah ada gangguan jaringan komunikasi	N	11	13	3	1	0	118	4.21	Sangat Baik
		%	39.29	46.43	10.71	3.57	-	100		
18	Komunikasi yang terjalin setiap bagian berjalan dengan baik	N	11	14	2	1	0	119	4.25	Sangat Baik
		%	39.29	50	7.14	3.57	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.26	Sangat Baik
Rata-Rata Variabel X									4.14	Baik

Sumber: Pengolahan Data Kuesioner, 2019

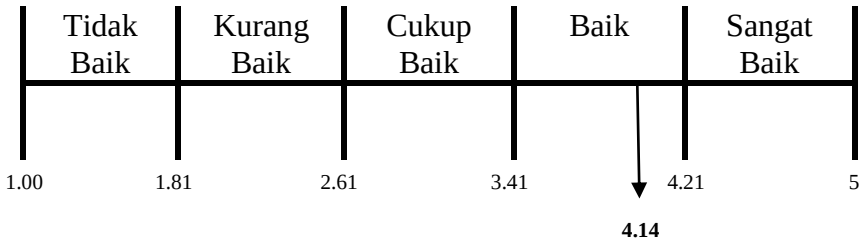
Tabel 4.9
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi

Indikator	Jumlah Skor	Skor Akhir (%)	Kategori
Perngkat Keras *(Hardware)*	118.33	4.22	Sangat Baik
Perangkat Lunak *(Software)*	111.33	3.97	Baik
Manusia *(Brainware)*	117.66	4.19	Baik
Prosedur *(Procedure)*	117	4.17	Baik
Basis Data *(Database)*	114.33	4.08	Baik
Jaringan Komunikasi *(Comunication Network)*	119.33	4.26	Sangat Baik
Rata-rata	116.33	4.14	Baik

Sumber: Pengolahan Data Kuesioner, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat di lihat gambaran penerapan sistem informasi akuntansi yang di wakili oleh 6 indiktor, rata-rata skor tertinggi diperoleh 4.26% terdapat pada indikator jaringan komunikasi, sedangkan rata-rata skor terendah 3.97% terdapat pada indikator perangkat lunak. Adapun total rata-rata skor yang di peroleh dari 6 indikator mengenai penerapan sistem informasi akuntansi adalah 4.14% berada pada kategori baik.

Dari hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan dan dilaksanakan di PT. Idola Insani Bandung secara umum sudah baik di sisi perangkat keras *(hardware)*, perangkat lunak *(software)*, manusia *(brainware)*, prosedur *(procedure)*, basis data *(database)* dan jaringan komunikasi *(communication network).*



Gambar 4.1
Rentang Skor Variabel X

4.1.3.2 Pelaksanaan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan di PT. Idola Insani Bandung

Menurut *COSO* (2013:3) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut: ***Internal control is a process, effected by entity's board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance.*** Efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Idola Insani

Bandung akan terlihat dari jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Untuk mengetahui gambaran secara meluruh tentang pengendalian intern penjualan pada PT. Idola Insani Bandung maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden untuk setiap butir pernyataan. Seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.10
Rekapitulasi Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

No	Variabel Y		Pilihan Jawaban					Jumlah Skor	Skor Akhir	Kategori
			5	4	3	2	1			
A. Operations Objectives										
1	Selalu dilakukan pengecekkan ulang atas kecocokan barang yang dikirim dengan surat jalan	N	11	16	0	1	0	121	4.32	Sangat Baik
		%	39.29	57.14	-	3.57	-	100		
2	Terdapat konsekuensi jika terdapat penyimpangan yang ditemui dalam aktivitas penjualan	N	8	15	2	3	0	112	4	Baik
		%	28.57	53.57	7.14	10.72	-	100		
3	Adanya komunikasi dan koordinasi antar setiap bagian dalam aktivitas penjualan	N	6	19	2	1	0	114	4.07	Baik
		%	21.43	67.86	7.14	3.57	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.13	Baik
B. Reporting Objectives										
4	Terdapat laporan penjualan yang memadai *(real time)*	N	11	16	0	1	0	113	4.03	Baik
		%	39.29	57.14	-	3.57	-	100		
5	Setiap transaksi penjualan konsinyasi dicatat secara komputerisasi	N	8	15	4	1	0	114	4.07	Baik
		%	28.57	53.57	14.29	3.57	-	100		
6	Dokumen pendukung setiap transaksi di arsipkan dengan baik	N	19	9	0	0	0	131	4.67	Sangat Baik
		%	67.86	32.14	-	-	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.25	Sangat Baik
C. Compliance Objectives										
7	Laporan keuangan	N	7	17	2	2	0	113	4.03	Baik

No	Variabel Y		Pilihan Jawaban					Jumlah Skor	Skor Akhir	Kategori
			5	4	3	2	1			
	yang diterbitkan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku	%	25	60.72	7.14	7.14	-	100		
8	Setiap transaksi selalu dilengkapi dengan dokumen yang telah ditetapkan	N	4	19	3	1	1	108	3.85	Baik
		%	14.29	67.86	10.71	3.57	3.57	100		
9	Transaksi penjualan yang dilakukan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku	N	11	17	0	0	0	123	4.39	Sangat Baik
		%	39.29	60.71	-	-	-	100		
Rata-Rata per Indikator									4.09	Baik
Rata-Rata Variabel Y									4.15	Baik

Sumber: Pengolahan Data Kuesioner, 2019

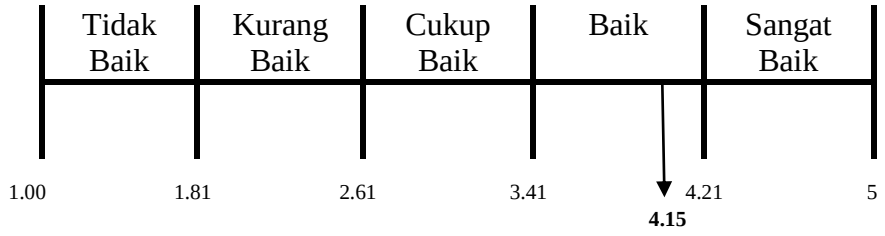
Tabel 4.11
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

Indikator	Jumlah Skor	Skor Akhir (%)	Kategori
Operations Objectives	115.66	4.13	Baik
Reporting Objectives	119.33	4.25	Sangat Baik
Compliance Obectives	114.66	4.09	Baik
Rata-rata	116.55	4.15	Baik

Sumber: Pengolahan Data Kuesioner, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat di lihat gambaran penerapan sistem informasi akuntansi yang di wakili oleh 3 indiktor, rata-rata skor tertinggi diperoleh 4.25% terdapat pada indikator *reporting objectives*, sedangkan rata-rata skor terendah 4.03% terdapat pada indikator *compliance obectives* . Adapun total rata-rata skor yang di peroleh dari 3 indikator mengenai penerapan sistem informasi akuntansi adalah 4.15% berada pada kategori baik.

Dari hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan dan dilaksanakan di PT. Idola Insani Bandung secara umum sudah baik di sisi *operations objectives*, *reporting objectives* dan *compliance obectives*..



Gambar 4.2
Rentang Skor Variabel Y

4.1.4 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan di PT. Idola Insani Bandung

Untuk melihat adakah pengaruh Variabel X (Sistem Informasi Akuntansi) terhadap Variabel Y (Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan) maka dilakukan uji statistik sebagai berikut:

4.1.4.1 Analisis Korelasi *Rank Spearman*

Untuk mengetahui hubungan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan, penulis menggunakan uji statistik korelasi *Rank Spearman*. Dengan bantuan *Software SPSS 24,0 for windows*, maka diperoleh hasil koreksi *Rank Spearman* sebagai berikut:

Tabel 4.12

Analisis Korelasi *Rank Spearman*

Correlations

		SISTEM_INFOMASI_AKUNTANSI	EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_INTERN_PENJUALAN
SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI	Correlation Coefficient	1,000	,857**
	Sig. (2-tailed)	.	,000
	N	28	28
EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_INTERN_PENJUALAN	Correlation Coefficient	,857**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	.
	N	28	28

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Untuk melihat tingkat keeratan (kekuatan) hubungan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan diperoleh angka korelasi sebesar 0.857 artinya tingkat kekuatan hubungan (korelasi) antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan dapat dikatakan “sangat kuat”.

Untuk melihat arah (jenis) hubungan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan angka koefisien korelasi pada hasil data diatas bernilai positif yaitu 0.857 sehingga hubungan kedua variabel tersebut bersifat searah. Dapat diartikan bahwa semakin ditingkatkan sistem informasi akuntansi maka efektivitas pengendalian intern penjualan juga meningkat.

Untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian intern penjualan, maka dilakukan analisis korelasi *rank spearman* dengan hipotesis sebagai berikut:

H_α : Ada hubungan antara sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian intern penjualan.

H_o : Tidak ada hubungan antara sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian intern penjualan.

Jika nilai signifikansi p hitung ≤ 0,05 berarti H_α diterima dan H_o ditolak, artinya terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan. Sebaliknya jika p hitung ≥ 0,05 berarti H_α ditolak dan H_o diterima, artinya tidak terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian intern penjualan.

Berdasarkan tabel 4.12 diketahui nilai signifikansi atau Sig. (2-tailed) sebesar 0.000 karena Sig (2-tailed) 0.000 ≤ dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa H_α diterima dan H_o ditolak. Artinya ada hubungan antara sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian intern penjualan.

4.1.4.2 Analisis Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi merupakan koefisien yang dipergunakan untuk melihat besarnya tingkat pengaruhsistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan. Berikut adalah hasil koefisien determinasi menggunakan *Software SPSS 24,0 for windows:*

Tabel 4.13

Analisis Korelasi Koefisien Determinasi

Correlations

		SISTEM_INFOMASI_AKUNTANSI	EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_INTERN_PENJUALAN
SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI	Correlation Coefficient	1,000	,857**
	Sig. (2-tailed)	.	,000
	N	28	28
EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_INTERN_PENJUALAN	Correlation Coefficient	,857**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	.
	N	28	28

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kofisien korelasi adalah 0.857, nilai ini dikenal dengan koefisien determinasi yang dapat dihitung sebagai berikut:

$Kd = r^2 \times 100\%$

$= (0.857)^2 \times 100\%$

$= 0.7344 \times 100\% = 73.44\%$

Kontribusi pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan sebesar 73.44% dan sisanya di pengaruhi faktor-faktor lain yang tidak penulis teliti. Dapat disimpulkan bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan kuat atau berarti.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis statistik merupakan suatu analisis dalam mengukur indikator pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern

penjualan pada PT. Idola Insani Bandung. Penulis menggunakan pengujian hipotesis yang dilakukan dengan menghitung persentase yang menunjukan berapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Idola Insani Bandung.

Data yang diperoleh berasal dari kuesioner yang telah disiapkan. Kuesioner ini dibuat untuk membantu peneliti dalam memperoleh data atau informasi yang dibutuhkan, sedangkan jenis pernyataan yang diajukan pada kuesioner bersifat tertutup yang berarti jawaban subjek telah disediakan dan dibatasi dengan beberapa alternatif jawaban agar responden menjawab pernyataan dengan jawaban yang lebih baik spesifik sesuai dengan penilaiannya. Tiap-tiap penyataan menganalisis kebenaran-kebenaran hipotesis yang penulis kemukakan.

4.2.2 Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi di PT. Idola Insani Bandung

Untuk keperluan penelitian skripsi ini, penulis membagikan kuesioner kepada 28 orang karyawan PT. Idola Insani Bandung divisi Departemen *Store* atas keenam komponen sistem informasi akuntansi sebagai indikatornya, yaitu: Perangkat keras *(hardware)*, perangkat lunak *(software)*, manusia *(brainware)*, prosedur *(procedure)*, basis data *(database)*, dan jaringan komunikasi *(comunication network)*. Setelah dilakukan tanggapan responden pada masing-masing indikator mengenai sistem informasi akuntansi pada PT. Idola Insani Bandung secara keseluruhan maka penulis melakukan rekapitulasi terhadap persentase skor jawaban responden atas keenam komponen yang diajukan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi.

Dari hasil perhitungan persentase total skor jawaban responden pada variabel sistem informasi akuntansi adalah sebesar 4,14 berada pada interval 3,41 - 4,20. Dengan demikian bahwa pelaksanaan sistem informasi akuntansi PT. Idola Insani termasuk dalam kategori baik. selain itu terdapat hal-hal lain yang mendukung sistem informasi akuntansi yang memadai pada PT. Idola Insani Bandung, yaitu sebagai berikut:

1. Perangkat Keras *(Hardware)*

   Perangkat keras dapat dikatakan sangat baik pada PT. Idola Insani Bandung karena perusahaan telah memberikan kapasitas *hardware* yang memadai agar dapat menampung data olahan juga dapat mempermudah kegiatan operasional perusahaan serta dalam proses kegiatan penjualan perusahaan telah memberikan spesifikasi komputer yang tepat kepada setiap bagian.

2. Perangkat lunak *(software)*

   Perangkat lunak dapat dikatakan baik pada PT. Idola Insani Bandung, hal ini dapat terlihat dari sistem yang digunakan oleh karyawan dapat memberikan informasi yang informatf serta fasilitas *software* yang digunakan sesuai dengan kebutuhan perusahaan meskipun tidak semua karyawan setuju program aplikasi yang di operasikan *(user friendly).*

3. Manusia *(Brainware)*

   Manusia dapat dikatakan baik pada PT. Idola Insani Bandung karena SDM telah mampu mengerjakan tugasnya secara efektif dan

efisien, selain itu juga SDM telah teliti dan disiplin saat menjalankan sistem penjualan serta SDM mampu berkomunkasi dengan baik guna memperlancar kegiatan operasional perusahaan.

4. Prosedur *(Procedure)*

   Prosedur pada PT. Idola Insani Bandung dapat dikatakan baik. Hal ini dapat dilihat bahwa proses pengnputan data penjualan didasarkan pada laporan penjualan yang diterima dan juga setiap laporan yang diterima terdapat dokumen pendukung sesuai dengan standar dan prosedur yang berlaku.

5. Basis data *(Database)*

   Basis data pada PT. Idola Insani Bandung dapat dikatakan baik. Hal ini terlihat dari databse sistem informasi akuntansi selalu di *update* apabila terdapat suatu perubahan dan data yang dihasilkan lengkap dan jelas sesuai dengan kebutuhan, dan juga *database* yang terdapat pada perusahaan tersimpan dengan aman.

6. Jaringan Komunikasi

   Jaringan komunikasi pada PT. Idola Insani Bandung dapat dikatakan sangat baik karena jaringan komunikasi dapat mendukung kelancaran aktivitas operasional perusahaan, komunikasi yang terjalin antar bagian dapat berjalan dengan baik karena adanya jaringan komunikasi..

Dengan melihat hasil perhitungan total skor di atas yaitu 4.14%, serta didukung oleh uraian tentang pelaksanaan sistem informasi akuntansi, maka dapat

diambil kesimpulan bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi pada PT. Idola Insani Bandung sudah memadai.

4.2.3 Pelaksanaan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan di PT. Idola Insani Bandung

Untuk keperluan penelitian skirpsi ini penulis membagikan kuesioner kepada 28 orang karyawan PT. Idola Insani Bandung divisi Departemen *Store* atas ketiga indikator efektivitas pengendalian intern penjualan sebagai indikatornya, yaitu:*operations objectives, reporting objectives* dan *compliance objectives*. Setelah dilakukan tanggapan responden pada masing-masing indikator mengenai efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Idola Insani Bandung secara keseluruhan maka penulis melakukan rekapitulasi terhadap persentase skor jawaban responden atas ketiga tujuan yang diajukan mengenai efektivitas pengendalian intern penjualan. Dari hasil perhitungan persentase total skor jawaban responden pada variabel efektivitas pengendalian intern penjualan adalah 4.15 berada pada interval 3,41 - 4,20. Dengan demikian bahwa pelaksanaan efektivitas pengendalian intern penjualan PT. Idola Insani termasuk dalam kategori baik.

Selain itu terdapat hal-hal lain yang mendukung efektivitas pengendalian intern penjualan yang memadai pada PT. Idola Insani Bandung, yaitu sebagai berikut:

1. *Operations Objectives*

   Sistem operasi yang dilakukan pada PT. Idola Insani Bandung menunjukan bahwa selalu dilakukan pengecekan ulang atas

kecocokan barang yang dikirim dengan surat jalan yang telah divalidasi oleh pihak gudang, terdapat beberapa konsekuensi jikalau terdapat penyimpanagan pada aktivitas penjualan. Selain itu, manajemen perusahaan selalu berkoordinasi pada setiap bagian yang terkait dalam sistem operasi kegiatan penjualan.

2. *Reporting Objectives*

Pada tujuan pelaporan perusahaan mempunyai dokumen pendukung untuk menghasilkan laporan yang memadai *(real time)* dan setiap data penjualan dicatat secara komputerisasi juga untuk beberapa dokumen pendukung telah diarsipkan dengan baik.

3. *Compliance Objectives*

Dalam praktiknya pada tujuan kepatuhan setiap laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan telah sesuai dengan prinsip atau aturan yang ada, setiap transaksi penjualan selalu dilengkapi dengan dokumen pendukung agar tidak terjadi kesaahan pada saat pelaporan.

Dengan melihat hasil perhitungan di atas yaitu 4.15%, serta didukung oleh uraian tentang pelaksanaan efektivitas pengendalian internal penjualan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pelaksanaan efektivitas pengendalian penjuaalan pada PT. Idola Insani Bandung sudah memadai.

4.2.4 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Idola Insani Bandung

Berdasarkan hasil dari keseluruhan pembahasan yang telah dikemukakan oleh penulis pada bagian-bagian sebelumnya, maka penulis dapat menjelaskan

secara keseluruhan penelitian baik dari pengamatan, wawancara, dan hasil kuesioner tentang pengaruh sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan. Hal inid ibuktikan dengan hasil penelitian yang menunjukan pengaruh sebesar 73.44%. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan dapat dibutikan kebenarannya.

Berdasarkan pengujian hipotesis yang telah dilakukan sebelumnya, didapatkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan. Hasil pengujian ini sejalan dengan beberapa penelitian terdahulu, dalam penelitian Robi Maulana M (2015) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka. Dalam hasil penelitiannya disebutkan bahwa Sistem informasi akuntansi yang ada pada PT. Arta Boga Cemerlang cabang Majalengka sudah baik. Efektivitas pengendalian internal penjualan sudah mencerminkan pengendalian yang efektif dan efisien serta sistem informasi akuntansi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa efektivitas pengendalian intern bisa tercapai dengan pola sistem informasi akuntansi yang baik, hal tersebut ditandai dengan transaksi yang dicatat sah dan diposting dengan benar sesuai dengan dokumen pendukung yang ada, transaksi harus di otorisasi

dengan jelas dari bagian yang berwenang, kelengkapan dokumen dari setiap transaksi penjualan harus dicatat dengan baik. Unsur-unsur dalam sistem informasi akuntansi sudah diterpakan oleh perusahaan seperti, sumber daya yang baik, data yang lengkap dan fungsi setiap bagian yang terlibat sudah sesuai dengan aturan yang ada.