

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN  
PADA PT INTERIOR DESIGN INDO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Menyelesaikan Program

Studi Akuntansi Jenjang Strata Satu

**Disusun oleh :**

**NOVIE ROSDIANTI**

**1112191003**



**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS SANGGA BUANA**

**YAYASAN PENDIDIKAN KEUANGAN DAN PERBANKAN**

**BANDUNG**

**2023**



## **LEMBAR PENGESAHAN**

### **PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PT INTERIOR DESIGN INDO**

**Yang Disusun Oleh :**

**NOVIE ROSDIANTI  
1112191003**

**Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Pada Tanggal 16 Agustus 2023  
Dan Dinyatakan Memenuhi Syarat Untuk Diterima.**

Bandung, 16 Agustus 2023  
Mengetahui dan Menyetujui

Penguji I

Penguji II

**Rima Dwijayanti, S.E., M.M**

**R Aryanti Ratnawati, S.E., M.Si**

Pembimbing

Ketua Program Studi S1 Akuntansi

**Wuri Handayani, S.E., M.Si., Ak**

**Erik Nugraha, S.E., M.Ak**

Wakil Dekan

Fakultas Ekonomi

**Welly Surjono, S.E., M.Si**

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, magister, dan/atau doktor), baik di Universitas Sangga Buana maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Pembimbing dan masukan Tim Penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidaksamaan dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Sangga Buana.

Bandung, 16 Agustus 2023  
Yang Membuat Pernyataan

**Novie Rosdianti**

1112191003

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine, describe and analyze the effect of accounting information systems on the effectiveness of internal sales control at PT Interior Design Indo. This type of research uses quantitative research methods. The sample in this study were 33 employees of PT Interior Design Indo. The data source of this research is primary data with data collection techniques in the form of questionnaires and the data analysis technique used is simple linear regression analysis and partial test (t test) through SPSS 26. The results showed that the accounting information system had a significant positive effect on the effectiveness of internal sales control. This can be seen from the results of the acquisition of t count (9.560) > t table (2.03951) and a significance value of 0.000 < 0.05. Based on the research results for the accounting information system is in the good enough category while the effectiveness of internal sales control is in the good category.*

**Keywords:** *Accounting information system and sales internal control effectiveness*

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Interior Design Indo. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 33 karyawan PT Interior Design Indo. Sumber data penelitian ini adalah data primer dengan teknik pengumpulan data berupa kuesioner dan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana dan uji parsial (uji t) melalui SPSS 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil perolehan t hitung (9,560) > t tabel (2,03951) dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk kategori cukup baik sedangkan efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk kategori baik.

**Kata Kunci:** Sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian internal penjualan

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Interior Design Indo”**. Adapun maksud dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana Program Studi Akuntansi Jenjang Program Strata 1 di Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.

Dalam menyelesaikan skripsi ini tentu tidak terlepas dari banyak pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada orang tua dan juga seluruh keluarga yang senantiasa memberikan kasih sayang, do'a , dukungan dan juga motivasi terhadap keberhasilan penulis. Serta kepada Ibu Wuri Handayani,SE.M.Si.Ak selaku dosen pembimbing yang telah memberikan dukungan juga saran kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini. selain itu, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Didin Saepudin,SE,M,Si selaku Wakil Rektor Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
2. Bapak Dr. Teguh Nurhadi Suharsono,SE.,M.Si selaku Wakil Rektor I Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
3. Bapak Bambang Susanto,SE.,M.Si selaku Wakil Rektor II Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.

4. Ibu Nurhaeni Sikki,S.AP.,M.AP selaku Wakil Rektor III Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
5. Ibu R.Aryanti Ratnawati,SE.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
6. Bapak Welly Surjono,SE.,M.Si selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
7. Bapak Erik Nugraha,SE.,M.Ak selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
8. Ibu Yuli Surya selaku Sekertaris Program Studi S1 Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
9. Ibu Sukadwilinda,SE.,M.Si.Ak selaku Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan serta motivasi sehingga penuli dapat menyelesaikan studi.
10. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung yang telah memberikan bekal ilmu yang tak ternilai kepada penulis serta seluruh staff Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
11. Seluruh staff PT Interior Design Indo yang telah memberikan bimbingan selama penyusunan skripsi
12. Semua pihak yang telah membantu, memberikan do'a dan dukungan kepada penulis, yang tidak dapat penulis sampaikan satu persatu.



Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih belum sempurna, walaupun demikian penulis berusaha dengan semaksimal mungkin demi kesempurnaan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun sehingga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak terutama penulis.

Akhir kata, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk membalas semua kebaikan para pihak yang telah mendukung dan membantu secara langsung maupun tidak langsung.

Bandung, 16 Agustus 2023

Penulis

Novie Rosdianti

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Rumusan Masalah .....	4
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4.1 Maksud Penelitian .....	4
1.4.2 Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5.1 Kegunaan Teoritis .....	5
1.5.2 Kegunaan Praktis .....	5
1.6 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	5
1.6.1 Landasan Teori.....	5
1.6.2 Penelitian Terdahulu .....	10
1.6.3 Hipotesis.....	11
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	12
1.7.1 Lokasi Penelitian .....	12
1.7.2 Waktu Penelitian .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>13</b>
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.1.1 Pengertian Sistem.....	13
2.1.2 Pengertian Informasi .....	14

2.1.3	Karakteristik Informasi .....	14
2.1.4	Pengertian Sistem Informasi.....	15
2.1.5	Pengertian Akuntansi .....	16
2.1.6	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.1.7	Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....	17
2.1.8	Fungsi Sistem Informasi Akuntansi .....	19
2.1.9	Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	20
2.2	Efektivitas Pengendalian Internal .....	21
2.2.1	Pengertian Efektivitas .....	21
2.2.2	Pengertian Pengendalian Internal.....	22
2.2.3	Tujuan Pengendalian Internal .....	23
2.2.4	Komponen Pengendalian Internal .....	25
2.2.5	Keterbatasan Pengendalian Internal .....	28
2.3	Penjualan .....	29
2.3.1	Pengertian Penjualan .....	29
2.3.2	Aktivitas Penjualan .....	30
2.4	Pengendalian Internal Penjualan .....	30
2.4.1	Pengertian Pengendalian internal penjualan .....	30
2.4.2	Komponen pengendalian internal penjualan.....	31
2.5	Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	38
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>40</b>
3.1	Objek Penelitian .....	40
3.2	Metode Penelitian.....	40
3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian .....	42
3.3.1	Jenis Data Penelitian .....	42
3.3.2	Sumber Data Penelitian.....	43
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.5	Populasi dan Sampel .....	44
3.5.1	Populasi .....	44
3.5.2	Sampel.....	45

3.6	Definisi Operasional Variabel.....	46
3.7	Pengujian Kualitas Instrumen Penelitian .....	48
3.7.1	Uji Validitas .....	48
3.7.2	Uji reliabilitas.....	50
3.8	Teknis Analisis Data dan Pengujian Hipotesis .....	51
3.8.1	Analisis Statistik Deskriptif .....	51
3.8.2	Metode Transformasi Data.....	53
3.8.3	Uji Asumsi Klasik.....	54
3.8.3.1	Uji Normalitas .....	54
3.8.3.2	Uji Heterkesdatisitas.....	54
3.8.4	Analisis Regresi Linier Sederhana .....	55
3.8.5	Analisis Kolerasi .....	56
3.8.6	Pengujian Hipotesis.....	57
3.8.6.1	Uji Parsial (Uji t) .....	57
3.8.7	Koefisien Determinasi.....	58
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN &amp; PEMBAHASAN.....</b>		<b>59</b>
4.1	Hasil Penelitian .....	59
4.1.1	Data Identitas Responden.....	59
4.1.2	Pengujian Kualitas Instrumen Penelitian .....	61
4.1.2.1	Uji Validitas.....	61
4.1.2.2	Uji Reliabilitas.....	63
4.1.3	Analisis Statistik Deskriptif .....	65
4.1.3.1	Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi.....	65
4.1.3.2	Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan .....	69
4.1.4	Uji Asumsi Klasik .....	72
4.1.4.1	Uji Normalitas .....	72
4.1.4.2	Uji Heterkesdatisitas .....	73
4.1.5	Analisis Regresi Linier Sederhana .....	74
4.1.6	Analisis Korelasi .....	76

4.1.7 Uji parsial ( Uji t) .....	77
4.1.8 Uji Koefisien Determinasi .....	78
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian .....	79
4.2.1 Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi di PT Interior Design Indo.....	81
4.2.2 Pelaksanaan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di PT Interior Design Indo .....	83
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>86</b>
5.1 Kesimpulan .....	86
5.2 Saran.....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>89</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>92</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Survei Pendahuluan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Perusahaan PT Interior Design Indo .....	3
Tabel 1. 2	Penelitian Terdahulu .....	10
Tabel 3. 1	Jumlah Responden .....	45
Tabel 3. 2	Operasional Variabel.....	47
Tabel 3. 3	Skor Instrumen Penelitian.....	52
Tabel 3. 4	Klasifikasi kategori penilaian untuk statistik deskriptif.....	53
Tabel 3. 5	Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi.....	56
Tabel 4. 1	Data Identitas Responden Berdasarkan Jabatan.....	59
Tabel 4. 2	Data Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4. 3	Data Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	60
Tabel 4. 4	Data Identitas Responden Berdasarkan Lama Bekerja .....	61
Tabel 4. 5	Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X) .....	62
Tabel 4. 6	Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) .....	63
Tabel 4. 7	Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi (X) .....	64
Tabel 4. 8	Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) .....	64
Tabel 4. 9	Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi .....	65
Tabel 4. 10	Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	69
Tabel 4. 11	Hasil Uji Normalitas .....	73
Tabel 4. 12	Hasil Uji Heterkesdatisitas.....	74
Tabel 4. 13	Hasil Uji Regresi Linier Sederhana .....	75
Tabel 4. 14	Hasil Uji Korelasi .....	76
Tabel 4. 15	Hasil Uji Parsial (Uji t) .....	77

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran .....	9
Gambar 4. 1 Garis Kontinum Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi .....	68
Gambar 4. 2 Garis Kontinum Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan .....	72





# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring berkembangnya teknologi saat ini membuat setiap perusahaan menyadari pentingnya sistem informasi untuk kelangsungan operasional perusahaan. Kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan para kompetitornya dan membuat keputusan yang lebih baik dapat ditingkatkan dengan menggunakan sistem informasi yang memadai karena informasi yang akurat, lengkap, dan relevan dibutuhkan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan. Setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu menghasilkan laba yang optimal oleh karena itu diperlukan suatu sistem yang memadai agar tercapainya laba yang optimal.

Sistem informasi akuntansi menjadi komponen terpenting dari seluruh informasi yang dibutuhkan manajemen karena dapat memperlancar aktivitas - aktivitas perusahaan agar berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Data yang akurat akan dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi yang memadai. Suatu perusahaan tidak dapat memproses semua transaksi dengan benar jika sistem informasi akuntansinya tidak memadai, sehingga informasi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya.

Menurut Azhar Susanto (2017:72) pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

**“Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub - sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi terkait dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.**

Sistem informasi yang memegang peran penting dalam perusahaan yaitu sistem informasi akuntansi penjualan, karena yang menjadi salah satu cara untuk mendapatkan laba yang optimal yaitu dari segi penjualan, yang dapat membantu para pimpinan dan manajer dalam menentukan kebijakan atas penjualan yang akan ditempuh selanjutnya. Penjualan sering digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai targetnya karena semakin tinggi angka penjualan menunjukkan semakin berhasilnya perusahaan dalam menjalankan usahanya.

PT Interior Design Indo adalah salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan jasa yang berada di Jl. Bukit Pakar Timur No.2, Ciburial, Kecamatan Cimenyan.Kota Bandung, Jawa Barat. PT Interior Design Indo menyediakan berbagai layanan jasa seperti jasa desain interior, jasa custom interior, jasa interior apartemen, rumah dan masih banyak lainnya. Aktivitas pada PT Interior Design Indo yaitu dengan melakukan penjualan tunai dan kredit. Dalam setiap bagian kerja baik itu bagian keuangan atau non keuangan PT Interior Design Indo ini sudah menerapkan sistem informasi yang terkomputerisasi, namun masih terdapat kekeliruan yang terjadi di dalam sistem informasi akuntansi di perusahaan tersebut baik kesalahan sistem yang disengaja maupun tidak disengaja. Berikut disajikan tabel efektivitas pengendalian internal penjualan atau kondisi internal perusahaan PT Interior Design Indo.

**Tabel 1. 1**  
**Survei Pendahuluan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal**  
**Penjualan Perusahaan PT Interior Design Indo**

<b>Keterangan</b>	<b>Kondisi</b>	<b>Pernyataan</b>
Prosedur	1. Sering terjadi keterlambatan desain dari designer kepada klien 2. Perangkapan tugas atau fungsi bagian <i>CEO (Chief Executive Officer)</i> dan <i>Head Sales &amp;Marketing</i>	Disadari oleh semua karyawan.
Perangkat lunak (Software)	Server yang digunakan terbatas	Hanya bagian yang berhubungan dengan pengolahan data transaksi penjualan
Monitoring	Tidak pernah dilakukan evaluasi terhadap hasil pemantauan atau pengawasan penjualan	Disadari oleh semua karyawan.

Sumber : PT Interior Design Indo

Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa penggunaan komputersisasi tidak menjamin semua aktivitas berjalan dengan baik. Terlepas dari itu untuk mengelola aktivitas perusahaan secara efektif, maka dibutuhkan adanya pengendalian internal yang akan sangat membantu perusahaan dalam menjaga harta milik perusahaan dan memeriksa kekeliruan juga kebenaran data serta meningkatkan efektifitas dan efisiensi agar tidak terjadi penyimpangan.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Interior Design Indo”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Sering terjadi keterlambatan pengiriman desain kepada klien
2. Adanya perangkapan tugas atau fungsi bagian kerja yaitu bagian *CEO* (*Chief Executive Officer*) dan *Head Sales & Marketing*
3. Program aplikasi yang terbatas
4. Tidak dilakukannya evaluasi terhadap hasil penjualan

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dikemukakan adalah apakah sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan PT Interior Design Indo?.

## **1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.4.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data informasi yang berkaitan dengan topik yang dibahas serta untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program studi akuntansi jenjang Strata satu di Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.

### **1.4.2 Tujuan Penelitian**

Dari permasalahan yang telah diidentifikasi maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui, mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh sistem

informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan PT Interior Design Indo.

## **1.5 Kegunaan Penelitian**

### **1.5.1 Kegunaan Teoritis**

Kegunaan teoritis dari penyusunan penelitian ini adalah di harapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang berhubungan dengan pembahasan penelitian ini, yakni dalam bidang sistem informasi akuntansi dalam pengendalian internal penjualan.

### **1.5.2 Kegunaan Praktis**

Kegunaan praktis dari penyusunan penelitian ini adalah diharapkan dapat berguna sebagai sarana untuk memberikan informasi juga gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan bagi PT Interior Design Indo.

## **1.6 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis**

### **1.6.1 Landasan Teori**

Fungsi Manajemen dalam perusahaan adalah memastikan aktivitas - aktivitas perusahaan berjalan seperti yang diharapkan dalam rangka pencapaian suatu tujuan tertentu. Aspek terpenting manajemen dalam mengelola aktivitas perusahaan adalah mengelola informasi, baik informasi mengenai aktivitas yang berlangsung dalam perusahaan maupun yang terjadi diluar perusahaan yang tentunya berpengaruh pada kemampuan perusahaan untuk terus beroperasi.

Salah satu penyedia informasi tersebut adalah sistem informasi akuntansi yang digunakan untuk mengelola data yang berhubungan dengan usaha suatu perusahaan untuk menghasilkan umpan balik informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen ataupun pihak berkepentingan lainnya.

Menurut Azhar Susanto (2017:72) menyatakan bahwa :

**“Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integritas) dari sub – sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi terkait dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.**

Dengan demikian, dapat dinyatakan sistem informasi akuntansi merupakan suatu kegiatan yang menghasilkan informasi keuangan dari bentuk data transaksi yang diolah dan disajikan menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya dan mempermudah suatu manajemen dalam mengambil keputusan. Beberapa komponen penting dalam sistem informasi akuntansi menurut Azhar Susanto (2017 : 58) adalah sebagai berikut:

- 1. Perangkat Keras (*Hardware*)**
- 2. Perangkat lunak (*software*)**
- 3. Manusia (*brainware*)**
- 4. Prosedur (*Procedure*)**
- 5. Basis Data (*Database*)**
- 6. Jaringan Komunikasi (*Comunication network*)**

Dengan komponen diatas, sistem informasi akuntansi dapat melaksanakan tugas utama proses bisnis perusahaan dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan yaitu mendapatkan laba yang sebesar – besarnya. Namun dalam hal tersebut tentunya

dibutuhkan sistem yang tepat dalam pengelolaan aktivitas perusahaan. Terlepas dari itu pengendalian internal yang memadai diharapkan dapat mengurangi kekeliruan, kesalahan, penyelewengan ataupun kecurangan yang terjadi dalam suatu perusahaan.

Menurut Herry (2014:13) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut :

**“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”.**

Berdasarkan pengertian diatas, dapat dinyatakan bahwa pengendalian internal adalah proses, karena hal tersebut merupakan komponen dasar kegiatan internal manajemen yang menembus kegiatan oprasional perusahaan. Karakteristik suatu perusahaan tentunya berbeda sehingga pengendalian internal yang baik pada suatu perusahaan belum tentu baik untuk perusahaan lainnya oleh karena itu, perlu diperhatikan faktor – faktor yang dapat mempengaruhi tujuan perusahaan secara keseluruhan untuk menciptakan pengendalian internal.

Adapun tujuan dari pengendalian internal yang dikemukakan oleh Nurul Lathifah (2021:5) adalah sebagai berikut :

1. ***Operations Objective* (Objek Operasional), tujuan yang berkaitan dengan pencapaian visi, misi dan tujuan didirikannya entitas juga terkait dengan pengamanan aset.**
2. ***Reporting Objective* (Objek Pelaporan), tujuan yang berkaitan dengan penyusunan laporan yang berhubungan dengan pelaporan finansial atau non finansial serta pelaporan eksternal atau internal.**

**3. *Compliance Objective* (Objek Ketaatan), tujuan yang berkaitan dengan ketaatan aturan dan hukum yang merupakan standar minimal dari perilaku organisasi.**

Dalam mencapai tujuan suatu perusahaan, diperlukan suatu pengendalian internal. Menurut Arens,dkk (2015) terdapat lima komponen pengendalian internal, yang erat kaitannya dengan aktivitas penjualan diantaranya yaitu sebagai berikut :

- 1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**
- 2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)**
- 3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**
- 4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)**
- 5. Pemantauan (*Monitoring*)**

Komponen diatas sangat penting dalam aktivitas penjualan agar perusahaan dapat memastikan penjualan yang terjadi berjalan sesuai kebijakan yang telah ditetapkan sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan tepat.

Salah satu informasi akuntansi yang memegang peran penting dalam suatu perusahaan adalah informasi akuntansi penjualan karena dari informasi penjualan dapat membantu para pimpinan dan manajer dalam menentukan kebijakan atas penjualan yang akan ditempuh selanjutnya.

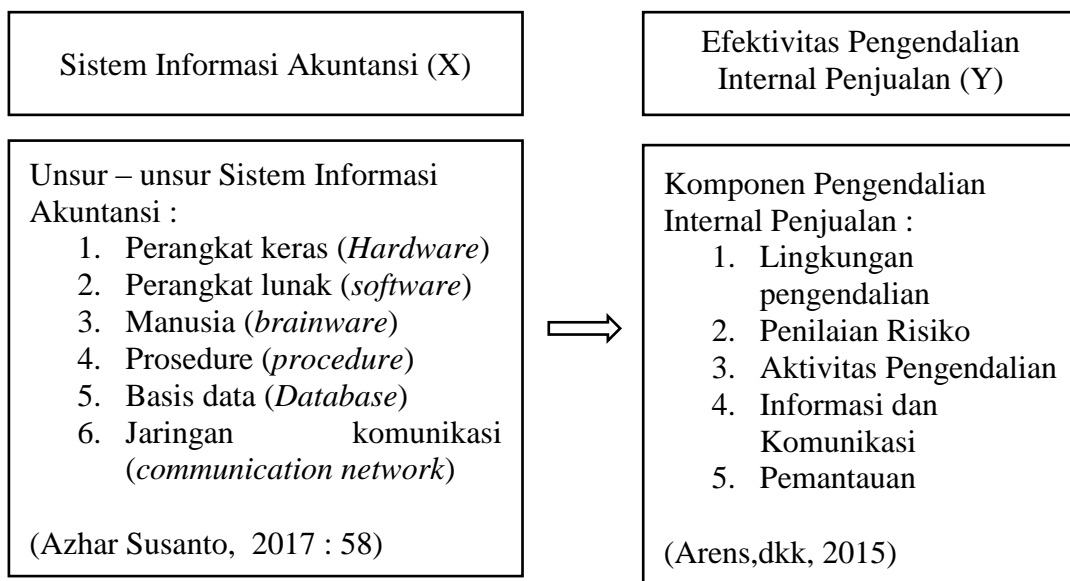
Penjualan yang dikemukakan oleh Efa dalam bukunya *Sistem Informasi Akuntansi* (2019:33) merupakan suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit.



Berdasarkan pengertian di atas, maka terdapat dua sistem penjualan yaitu:

1. Sistem penjualan tunai merupakan metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembelian sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.
2. Sistem penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan penerimaan pembayaran dilakukan pada kemudian hari dalam jangka waktu tertentu yang telah ditentukan.

Dari pemaparan diatas mengenai hubungan dan keterkaitan sistem informasi akuntansi dengan kualitas informasi dapat digambarkan indikator – indikator sebagai berikut :



**Gambar 1. 1**  
**Kerangka Pemikiran**

### 1.6.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penyusunan kripsi ini peneliti merujuk dan membandingkan pada hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh sebagai berikut :

**Tabel 1. 2**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>No.</b>	<b>Judul dan Nama Peneliti</b>	<b>Variabel</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengendalian Internal Pada PT Bumanik Kabupaten Morowali Utara  (Lisdayanti Ajis : 2020)	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Informasi Akuntansi <b>Variabel Dependen :</b> pengendalian internal	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian Internal penjualan sebesar 75,1%
2.	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Pengendalian Intern Pada PT Kita Jaya Sukses Batam  (Nasrani Abba Tampubolon, firdaus Hamta : 2017)	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Informasi Akuntansi penjualan <b>Variabel Dependen :</b> Pengendalian intern	Sistem Informasi akuntansi penjualan yang di terapkan PT Kita Jaya Sukses belum memadai. Hal ini dikarenakan adanya perangkapan fungsi antara fungsi pengiriman dan fungsi penjualan. (Data Kualitatif)
3.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT Bosowa Berlian Motor Makassar  (Sri Lestari Pebrianti : 2020)	<b>Variabel Independen :</b> Sistem Informasi Akuntansi <b>Variabel Dependen :</b> Efektivitas pengendalian internal	Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal. Dilihat dari hasil t hitung (4,540) > t tabel (2,016) sehingga hipotesis diterima dan signifikan dibawah 0,05

No.	Judul dan Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
4.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal penjualan Paada PT Niaga Swadaya Makassar  (Kurniawan:2016)	<b>Variabel Independen:</b> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan <b>Variabel Dependen:</b> Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Dilihat dari hasil t hitung (3,366) > t tabel (2,037) sehingga hipotesis diterima dan signifikan dibawah 0,05
5.	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Pada PT PLN (Persero) UP3 BULUKUMBA  (Resky Wahyuni : 2019)	<b>Variabel Independen:</b> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan <b>Variabel Dependen:</b> Efektivitas Sistem Pengendalian Internal	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas sistem pengendalian Internal sebesar 77,5%

Sumber : berbagai jurnal (diolah kembali)

### 1.6.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2021:86), **“Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian sudah ditanyakan dalam bentuk pertanyaan”**.

Sehingga hipotesis dalam penelitian ini yaitu : Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

## **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

### **1.7.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini bertempat di PT Interior Design Indo yang beralamat di Jl. Bukit Pakar Timur No.2, Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Kota Bandung, Jawa Barat 40198. Lokasi tersebut dipilih karena memiliki semua aspek pendukung terhadap penelitian agar berjalan dengan baik.

### **1.7.2 Waktu Penelitian**

Waktu pelaksanaan penelitian ini yaitu pada semester Genap tahun ajaran 2023 selama 6 bulan yaitu antara bulan Februari 2023 sampai dengan bulan Juli 2023.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Sistem Informasi Akuntansi**

##### **2.1.1 Pengertian Sistem**

Menurut Romney dan Steinbart (2015:3) sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana sistem biasanya terbagi dalam subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Menurut Azhar Susanto (2017:22) sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Sedangkan menurut Mardi (2011:3) sistem adalah suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian – bagian yang saling berintegrasi satu sama lain.

Pada dasarnya sebuah sistem terdapat beberapa unsur didalamnya yaitu *Input* (Masukan), proses dan *output* (keluaran). *Input* merupakan sumber penggerak atau sumber tenaga untuk dapat beroperasinya sebuah sistem, proses merupakan kegiatan operasional yang mengubah masukan menjadi keluaran sedangkan *output* merupakan hasil operasi.

Berdasarkan definisi di atas, dapat dinyatakan bahwa sistem merupakan bagian atau komponen yang saling berinteraksi satu sama lain untuk berfungsi bersama – sama dalam suatu rangkaian untuk mencapai tujuan.

### **2.1.2 Pengertian Informasi**

Menurut Azhar Susanto (2017:38) Informasi adalah hasil pengolahan data yang memberikan arti dan manfaat.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:4) informasi adalah data yang telah dikelola dan di proses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan.

Sedangkan Mardi (2011:5) informasi adalah hasil proses atau hasil pengolahan data, meliputi hasil gabungan, analisis, penyimpulan dan pengolahan sistem informasi komputerisasi.

Berdasarkan definisi diatas, dapat dinyatakan bahwa informasi merupakan data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berarti bagi yang menerimanya serta dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.

### **2.1.3 Karakteristik Informasi**

Menurut Romney dan Steinbart (2015:5) terdapat enam karakteristik yang membuat suatu sistem informasi berguna dan memiliki arti bagi pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut:

- 1. Relevan, yaitu informasi harus memiliki makna yang tinggi sehingga tidak menimbulkan keraguan bagi yang**

menggunakannya dan dapat digunakan secara tepat untuk membuat keputusan.

2. Andal, yaitu informasi harus memiliki keterandalan yang tinggi, informasi yang dijadikan alat pengambil keputusan merupakan kejadian nyata dalam aktivitas perusahaan.
3. Lengkap, yaitu informasi harus memiliki penjelasan yang rinci dan jelas dari setiap aspek peristiwa yang diukurnya.
4. Tepat waktu, yaitu informasi harus dalam kondisi yang *update* tidak dalam bentuk yang usang, sehingga penting untuk digunakan sebagai pengambil keputusan
5. Dapat dipahami, yaitu informasi yang disajikan dalam bentuk yang jelas akan mempermudah orang dalam menginterpretasikannya.
6. Dapat diverifikasi, yaitu informasi tidak memiliki arti yang ambigu, memiliki kesamaan pengertian bagi pemakainya.

#### 2.1.4 Pengertian Sistem Infomasi

Azhar Susanto (2017:52) mendefinisikan sistem informasi adalah sebagai berikut :

**“Sistem informasi adalah kumpulan dari sub-sub sistem baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data menjadi informasi yang berguna”.**

Sedangkan Atyanto Mahatmyo (2014:6) mendefinisikan sistem informasi sebagai berikut :

**“Sistem informasi merupakan serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan , diproses menjadi informasi dan di distribusikan kepada pengguna”.**

Berdasarkan definisi diatas, dapat dinyatakan bahwa sistem informasi adalah serangkaian unsur – unsur atau komponen sistem yang saling berhubungan dalam mengolah data menjadi informasi yang dapat digunakan sebagai dasar bagi pengambil keputusan.

### 2.1.5 Pengertian Akuntansi

Anna Maria,dkk (2017:5) mendefinisikan akuntansi sebagai berikut:

**“Akuntansi adalah suatu proses yang meliputi kegiatan pencatatan, pengelompokan dalam satuan uang tertentu kemudian melaporkan kepada pihak yang berkepentingan sesuai dengan standar tertentu untuk pengambilan keputusan yang efektif”.**

Sedangkan Azhar Susanto (2017:4) mendefinisikan akuntansi adalah sebagai berikut:

**“Akuntansi adalah bahasa bisnis, setiap organisasi menggunakannya sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis”.**

Sehingga dapat dapat dinyatakan bahwa akuntansi merupakan sebuah proses transaksi yang menghasilkan informasi berupa laporan keuangan yang dapat digunakan untuk kepentingan bagi pihak – pihak tertentu.

### 2.1.6 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Azhar Susanto (2017:72) sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

**“Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integritas) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.**

Sedangkan Menurut Romney dan Steinbert (2015:10) Sistem Informasi Akuntansi sebagai berikut:

**“Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan.**



**Sistem meliputi orang, prosedur dan intruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal ukuran keamanan”.**

Dengan demikian, dapat dinyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu kegiatan yang menghasilkan informasi berupa laporan yang diperoleh dari data transaksi yang diolah dan disajikan menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkan.

### **2.1.7 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Dalam kegiatan sistem informasi akuntansi terdapat komponen penting untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan. Seperti yang dikemukakan oleh Azhar Susanto (2017:58) bahwa komponen sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Perangkat keras (*Hardware*)

*Hardware* merupakan komponen sistem informasi yang nampak secara fisik berupa peralatan elektronik yang berfungsi sebagai penunjang kinerja perangkat tersebut seperti halnya mengumpulkan, memasukan, memproses, menyimpan dan mengeluarkan hasil pengolahan data berupa informasi.

2. Perangkat lunak (*Software*)

*Software* merupakan kumpulan program – program yang dirancang untuk mengoperasikan komputer melalui suatu aplikasi tertentu yang berfungsi untuk menjalankan tugas tertentu.

### 3. Manusia (*Brainware*)

Manusia atau Sumber Daya Manusia merupakan pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas dalam sistem informasi seperti pembuatan sistem informasi, pengumpulan dan pengolahan data sampai dengan pemanfaatan data sehingga menghasilkan informasi yang bermakna dari sistem informasi tersebut.

### 4. Prosedur (*Procedure*)

Prosedur adalah rangkaian aktivitas yang menghubungkan aktivitas – aktivitas satu dengan aktivitas lainnya. Dalam sistem informasi akuntansi prosedur sebagai yang mengatur langkah – langkah yang harus dilakukan dalam pengolahan transaksi. Prosedur sangat penting dimiliki suatu perusahaan agar dalam setiap aktivitas dapat dilakukan secara seragam.

### 5. Basis Data (*Database*)

*Database* merupakan data – data yang ada di dalam suatu perusahaan yang tersimpan dalam media penyimpanan seperti dalam komputer. *Database* yang digunakan (isi dan hubungannya) harus disesuaikan dengan kebutuhan data dalam pemakaiannya dengan menentukan terlebih dahulu informasi yang dibutuhkan.

### 6. Jaringan Komunikasi (*Communication network*)

Jaringan Komunikasi merupakan penggunaan media elektronik untuk memindahkan data dari satu lokasi ke lokasi lain

### **2.1.8 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Pada dasarnya sistem informasi akuntansi dibangun untuk mengolah data akuntansi menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai pihak berkepentingan untuk mengurangi risiko saat pengambilan keputusan. Terdapat tiga Fungsi sistem informasi akuntansi menurut Azhar Susanto (2017:8) yang dapat mendorong tercapainya suatu tujuan, diantaranya yaitu :

- 1. Mendukung aktivitas sehari – hari perusahaan**
- 2. Mendukung proses pengambilan keputusan**
- 3. Membantu memenuhi tanggung jawab pengelolaan perusahaan kepada pihak eksternal**

Adapun uraian penjelasan dari fungsi sistem informasi tersebut yaitu:

1. Mendukung aktivitas sehari – hari perusahaan

Setiap perusahaan harus dapat mempertahankan eksistensi agar dapat terus beroperasi, hal tersebut dapat dilakukan dengan sejumlah aktivitas bisnis. Aktivitas tersebut dapat berupa transaksi akuntansi yang merupakan kegiatan dengan adanya suatu pertukaran yang memiliki nilai ekonomi seperti penjualan dan pembelian. Selain itu, adapula aktivitas berupa transaksi non akuntansi yang merupakan kegiatan dengan tidak mengakibatkan dampak pertukaran nilai ekonomi bagi perusahaan yang melakukannya.

2. Mendukung proses pengambilan keputusan

Sistem informasi akuntansi memiliki peran penting untuk memberikan informasi yang diperlukan dalam pengambilan keputusan, sehingga keputusan yang dibuat harus berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan.

3. Membantu memenuhi tanggung jawab pengelolaan perusahaan kepada pihak eksternal

Dalam memenuhi tanggung jawab hukum, setiap perusahaan mempunyai tanggung jawab dalam memberikan informasi kepada pemakai yang berada diluar perusahaan atau *stakeholder*.

### **2.1.9 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi**

Dalam memenuhi fungsinya sistem informasi akuntansi harus memiliki tujuan yang dapat menghasilkan informasi yang berguna tentunya dalam meningkatkan pengendalian internal didalamnya.

Mardia,dkk (2021) menyebutkan bahwa tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

- 1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.**
- 2. Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan terkait perencanaan dan pengendalian bisnis.**
- 3. Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset perusahaan.**
- 4. Efisiensi biaya dan waktu terhadap aset perusahaan.**
- 5. Penyajian data keuangan yang sistematis dan akurat dalam periode akuntansi yang tepat.**

Adapun menurut Mardi (2011:4) mengemukakan tujuan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

- 1. Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang**
- 2. Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen**
- 3. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari – hari.**

Berdasarkan uraian diatas, dapat dinyatakan bahwa sistem informasi akuntansi sangat membantu perusahaan dalam mendukung operasional perusahaan dengan menghasilkan berbagai informasi dan mengelola serta mengamankan aset perusahaan dengan baik dan tepat. Selain menghemat waktu dan biaya, juga dapat memberikan dampak bagi kinerja bisnis selanjutnya dengan sebuah pengambilan keputusan yang tepat.

## **2.2 Efektivitas Pengendalian Internal**

### **2.2.1 Pengertian Efektivitas**

Efektivitas yang dikemukakan oleh Mardiasmo (2018:168) adalah sebagai berikut :

**“Efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi berhasil mencapai tujuan, maka organisasi tersebut dikatakan telah berjalan dengan efektif”.**

Sedangkan menurut Azhar Susanto (2017:39) efektivitas adalah sebagai berikut :

**“Efektivitas artinya informasi harus sesuai dan lengkap mendukung kebutuhan pemakai dalam mendukung proses bisnis dan tugas pengguna sistem serta disajikan daam waktu dan format yang tepat konsisten dengan format sebelumnya sehingga mudah dimengerti”.**

Dalam definisi diatas, maka dapat dinyatakan bahwa efektivitas erat kaitannya dengan tingkat keberhasilan suatu pencapaian tujuan yang dilakukan oleh suatu perusahaan karena semakin banyak perencanaan yang berhasil dicapai maka suatu kegiatan dapat dianggap semakin efektif.

Sehingga dalam hal tersebut dapat terlihat sejauh mana perusahaan mampu menunjang tujuan sesuai dengan yang diharapkan.

### **2.2.2 Pengertian Pengendalian Internal**

Dalam melindungi aset perusahaan dari kecurangan atau penyalahgunaan lainnya suatu perusahaan membutuhkan pengendalian internal yang efektif karena pengendalian (*Control*) sebagai proses yang mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas sebuah objek atau sistem.

Menurut Herry (2014:13) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut :

**“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”.**

Adapun menurut Krismiaji (2015:216) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut :

**“Pengendalian internal (Internal Control) adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga dan melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen”.**

Dari pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa pengendalian internal mencakup semua metode atau tindakan perusahaan dalam melindungi atau mengawasi aset perusahaan untuk memberikan keandalan pelaporan keuangan

agar dapat mengendalikan operasional perusahaan juga mendorong ketaatan terhadap kebijakan yang berlaku.

### **2.2.3 Tujuan Pengendalian Internal**

Tujuan pengendalian internal yang dikemukakan oleh Nurul Lathifah (2021: 5) adalah sebagai berikut :

1. *Operations Objective* (Objek Operasional), tujuan yang berkaitan dengan pencapaian visi, misi dan tujuan didirikannya entitas juga terkait dengan operasional perusahaan seperti pengamanan aset untuk memberikan jaminan efisiensi dan efektivitas operasi.
2. *Reporting Objective* (Objek Pelaporan), tujuan yang berkaitan dengan penyusunan laporan yang berhubungan dengan pelaporan finansial atau non finansial serta pelaporan eksternal atau internal sehingga dapat menyajikan laporan yang dapat di percaya.
3. *Compliance Objective* (Objek Ketaatan), tujuan yang berkaitan dengan ketaatan aturan dan hukum yang merupakan standar minimal dari perilaku organisasi.

Dalam mencapai tujuan tersebut suatu sistem pengendalian internal harus memiliki unsur pendukung dalam prosesnya agar dapat berjalan secara efektif sesuai yang diharapkan. Adapun unsur pendukung tersebut adalah sebagai berikut :

### 1. Struktur organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka pemisahan tanggung jawab berdasarkan fungsi dan tingkat unit yang dibentuk agar terciptanya mekanisme saling mengendalikan antar fungsi secara maksimal.

### 2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan dalam organisasi

Dalam struktur organisasi harus dilengkapi dengan uraian tugas yang mengatur hak dan wewenang masing – masing tingkatan, dalam uraian tugas tersebut harus didukung dengan petunjuk prosedur berupa peraturan pelaksanaan tugas yang memuat penjelasan mengenai pihak – pihak yang berwenang. Standar Prosedur harus menyertai pencatatan karena pencatatan yang baik akan menjamin ketelitian dan keandalan data dalam perusahaan. Hal tersebut didukung oleh adanya dokumen yang memiliki bukti yang sah, adanya paraf dan tanda tangan pejabat yang memberi otorisasi karena transaksi terjadi apabila telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang.

### 3. Pelaksanaan kerja secara sehat

Pelaksanaan kerja yang sehat merupakan sebuah prosedur atau pelaksanaan yang dibuat sedemikian rupa sehingga mendukung tercapainya tujuan pengendalian internal. Hal tersebut dapat ditunjukkan dalam berbagai cara seperti adanya *rolling* antar pegawai, melaksanakan tugas yang telah diberikan, memeriksa kekurangan dalam pelaksanaan serta menghindari kecurangan.



#### 4. Pegawai berkualitas

Pegawai merupakan faktor terpenting dalam penggerak sebuah organisasi, maka setiap pegawai harus memiliki kualitas yang baik agar suatu organisasi dapat memiliki citra berkualitas pula. Kualitas pegawai dapat dilihat dari aspek pendidikan, pengalaman dan perilaku. Selain itu, kesesuaian tanggung jawab dan pembagian tugas pun harus diperhatikan. Hal tersebut dapat ditentukan dari proses rekrutmen yang dilakukan suatu organisasi, apakah berbasis profesional atau berdasarkan *carity* (kedekatan teman).

#### **2.2.4 Komponen Pengendalian Internal**

Komponen pengendalian internal sangat dipengaruhi oleh kejadian atau hubungan antar masing – masing komponen dalam sistem pengendalian internal. Terdapat lima komponen pengendalian internal menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organization*) dalam Faiz Zamzami (2021:35) yaitu sebagai berikut :

- 1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**
- 2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)**
- 3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**
- 4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)**
- 5. Pemantauan (*Monitoring*)**

Adapun uraian penjelasan kelima komponen tersebut adalah sebagai berikut :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian merupakan pondasi awal untuk pengembangan sistem *internal control* dengan menyediakan disiplin dan struktur yang bersifat fundamental. Lingkungan pengendalian menciptakan suasana pengendalian internal suatu organisasi dan sangat mempengaruhi kesadaran personal dalam perusahaan untuk mencerminkan keseluruhan sikap tentang pentingnya pengendalian internal bagi perusahaan tersebut.

2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko merupakan kegiatan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Risiko dapat berasal dari dalam atau luar perusahaan. Dalam penilaian risiko manajemen bertanggung jawab dalam menentukan risiko yang dihadapi oleh perusahaan, memperkirakan tingkat pengaruh dari setiap risiko, menilai kemungkinannya dan menentukan tindakan yang harus dilakukan untuk mengurangi pengaruhnya atau kemungkinannya.

3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas Pengendalian merupakan kegiatan, kebijakan, prosedur dan praktik yang menjamin pencapaian tujuan institusi. Kegiatan ini memungkinkan pengambilan berbagai tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur yang dimiliki manajemen untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa manajemen telah

dijalankan sebagaimana mestinya. Aktivitas pengendalian meliputi kegiatan seperti otorisasi, verifikasi, rekonsiliasi, analisis, presentasi kerja, menjaga keamanan aset perusahaan dan pemisahan fungsi.

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

Informasi dan Komunikasi mendukung semua komponen pengendalian lainnya dengan mengkomunikasikan tanggung jawab pengendalian kepada seluruh pegawai dan menyediakan informasi dalam sebuah bentuk dan kerangka waktu yang mengizinkan orang menyelesaikan tugasnya.

Terdapat 3 prinsip yang mendukung komponen informasi dan komunikasi dalam pengendalian internal , yaitu :

- a. Organisasi menghasilkan atau memperoleh informasi yang relevan dan berkualitas tinggi untuk mendukung pengendalian internal,
- b. Organisasi mengkomunikasikan informasi, tujuan dan tanggung jawabnya untuk pengendalian internal dalam mendukung terlaksananya fungsi pengendalian internal,
- c. Organisasi mengkomunikasikan kepada pihak eksternal segala hal yang mempengaruhi berjalannya fungsi komponen lain dari pengendalian internal.

## 5. Pemantauan (*Monitoring*)

Pemantauan adalah kegiatan penilaian rancangan dan pengoperasian pengendalian dengan dasar waktu dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan. Juga dapat dikatakan sebagai kegiatan evaluasi untuk penilaian dalam meningkatkan kualitas kinerja sistem pengendalian internal. Adanya pemantauan atau pengawasan dapat memberikan keyakinan terhadap pengendalian yang dilakukan telah memadai. Dalam hal tersebut dapat mengidentifikasi kelemahan serta kekurangan yang terjadi sehingga dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan yang baik terhadap perbaikan sistem dan upaya perubahan keadaan.

### **2.2.5 Keterbatasan Pengendalian Internal**

Sistem pengendalian internal yang efektif dapat memberikan informasi yang tepat bagi manajer maupun pihak yang berkepentingan lainnya sehingga dapat membuat keputusan maupun kebijakan yang tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan. Namun pada kenyataannya pelaksanaan struktur pengendalian internal tidak selalu berjalan dengan efektif dan efisiensi hal tersebut dikarenakan pada pelaksanaannya yang terdapat keterbatasan sehingga memungkinkan tidak terciptanya keadaan yang ideal.

Adapun keterbatasan yang melekat dalam setiap pengendalian internal sebagaimana yang dikemukakan oleh Azhar Susanto (2017: 110) yaitu :

1. Kesalahan (*Error*) ; kesalahan yang muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah dalam melaksanakan tugas rutinnya yang disebabkan oleh informasi yang tidak memadai, keterbatasan waktu atau tekanan lainnya.
2. Kolusi ; tindakan kejahatan yang dapat mengakibatkan rusaknya efektivitas pengendalian internal yang dibangun untuk melindungi kekayaan entitas.
3. Penyimpangan Manajemen ; manajemen yang mengabaikan kebijakan atau prosedur yang telah ditetapkan dengan tujuan tidak baik seperti melakukan kegiatan kejahatan demi keuntungan pribadi, manipulasi kondisi keuangan atau kegiatan kejahatan lainnya.
4. Manfaat dan biaya ; biaya yang diperlukan dalam operasional pengendalian tidak melebihi manfaat yang diharapkan dari pengendalian internal tersebut.

## **2.3 Penjualan**

### **2.3.1 Pengertian Penjualan**

Dalam suatu perusahaan penjualan sering digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai targetnya karena semakin tinggi angka penjualan menunjukkan semakin berhasilnya perusahaan dalam menjalankan usahanya. Penjualan dapat dilaksanakan dengan baik apabila didukung oleh sistem informasi yang memadai.

Menurut Efa (2019 :33) penjualan didefinisikan sebagai berikut:

**“Penjualan merupakan suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit”.**

Dengan demikian, dapat dinyatakan penjualan merupakan kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan akan terbentuk laba yang menjamin kelangsungan hidup perusahaan. karena salah satu sumber pendapatan dan pembiayaan suatu perusahaan yaitu dari penjualan.

### **2.3.2 Aktivitas Penjualan**

Menurut Efa (2019:33) penjualan dapat dilakukan dua cara yaitu :

#### **1. Penjualan Tunai**

**Sistem penjualan tunai merupakan metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembelian sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.**

#### **2. Penjualan kredit**

**Sistem penjualan kredit adalah penjualan dengan penerimaan pembayaran yang dilakukan pada kemudian hari dalam jangka waktu tertentu yang telah ditentukan**

## **2.4 Pengendalian Internal Penjualan**

### **2.4.1 Pengertian Pengendalian internal penjualan**

Pengendalian internal penjualan menurut Wilson dan Campbell yang dialihbahasakan oleh (Tjendera 1996), mengemukakan bahwa pengendalian internal penjualan adalah sebagai berikut :

**“Pengendalian internal penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisis, penelaahan dan penelitian yang dilakukan terhadap**

**kebijaksanaan, prosedur, metode dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar dan dapat menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*return of investmen*)”.**

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal penjualan merupakan rencana atau prosedur yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan agar tindakan yang dilakukan dapat diorganisir dengan efektif sehingga menghasilkan tujuan dari sistem pengendalian internal penjualan dengan baik yaitu dengan memperoleh laba sesuai yang diharapkan.

#### **2.4.2 Komponen pengendalian internal penjualan**

Terdapat lima komponen pengendalian internal penjualan yang dikemukakan Arens,dkk (2015) yaitu sebagai berikut :

##### **1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**

Lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai kumpulan standar, prosedur dan struktur yang berfungsi sebagai landasan untuk menerapkan pengendalian internal yang disiplin dan struktur.

Lingkungan pengendalian sangat mempengaruhi kesadaran personal dalam perusahaan untuk mencerminkan keseluruhan sikap tentang pentingnya pengendalian internal bagi perusahaan tersebut.

Sub komponen dari lingkungan pengendalian terhadap aktivitas penjualan, yaitu sebagai berikut :

- a. Integritas dan nilai etika. Sub komponen ini meliputi tindakan manajemen untuk mengurangi atau mencegah karyawan

melakukan tindakan atau terlibat dalam hal tidak jujur, ilegal dan tidak pantas/tidak etis.

- b. Komitmen untuk kompetensi. Kompetensi adalah pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas yang mendefinisikan pekerjaan individual. Sub komponen ini meliputi pertimbangan manajemen terhadap kompetensi yang harus dipenuhi bagi pekerjaan tertentu.
- c. Partisipasi Dewan Direksi atau komite audit. Dewan komisaris mewakili pemegang saham dalam mengawasi jalannya kegiatan entitas yang dikelola manajemen dengan menciptakan komite audit untuk proses laporan keuangan.
- d. Filosofi dan gaya operasional manajemen. sub komponen ini merupakan pendekatan manajemen dalam menghadapi risiko bisnis, sikap dalam menghadapi akurasi data akuntansi dan perhatiannya terhadap kesesuaian target penjualan dan pendapatan yang terjadi itu realistis atau tidak.
- e. Struktur organisasi. Struktur organisasi menunjukkan tingkat tanggung jawab dan wewenang yang ada dalam setiap divisi atau individu.
- f. Kebijakan dan praktek sumber daya manusia. Aspek pada komponen ini adalah personil (karyawan) jika karyawan tidak kompeten atau tidak jujur maka akan merusak sistem, meskipun banyak pengendalian yang diterapkan.



## 2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko menjadi instrumen penting dalam pengawasan bisnis perusahaan karena sistem pengendalian harus dilakukan pengevaluasian secara berkala efektivitasnya sehingga dalam hal tersebut membutuhkan prinsip yang mendukung penilaian risiko diantaranya yaitu :

- a. Manajemen harus menetapkan tujuan dengan jelas untuk mengidentifikasi penilaian risiko yang berkaitan dengan tujuan untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola
- b. manajemen harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang di hadapi perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil keputusan dalam tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian.
- c. manajemen harus mempertimbangkan pengaruh dari kemungkinan adanya perubahan pada lingkungan eksternal dan model bisnis internal yang mungkin menyebabkan ketidakefektifan pada pengendalian internal.

Risiko dapat berasal dari dalam atau luar perusahaan. Risiko yang berasal dari luar perusahaan akan mempengaruhi perusahaan secara keseluruhan termasuk tantangan yang berasal dari pesaing, perubahan kondisi ekonomi, kemajuan teknologi dan bencana alam.

Risiko yang berasal dari dalam perusahaan berkaitan dengan aktivitas tertentu di dalam organisasi misalnya gangguan yang

menimpa sistem informasi baik yang disebabkan oleh kesalahan karyawan yang tidak terlatih atau karyawan yang tidak memiliki motivasi atau juga karena perubahan tanggung jawab manajemen sehingga tidak efektifnya dewan direksi dan tim audit.

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

Aktivitas pengendalian merupakan tindakan yang ditetapkan melalui peraturan dan kebijakan untuk memastikan dilakukannya arahan manajemen untuk menegakkan pengawasan dan mengurangi resiko terhadap pencapaian tujuan. Aktivitas pengendalian meliputi :

- a. Pemisahan tugas yang memadai. Pemisahan tugas yang memadai dapat membantu mencegah berbagai salah saji baik akibat kesalahan maupun penipuan atau kecurangan.
- b. Otorisasi yang tepat. Setiap transaksi harus disahkan dengan benar. Terdapat dua otorisasi yaitu umum dan khusus. *Otorisasi umum* berarti bahwa manajemen menetapkan kebijakan untuk diikuti oleh organisasi dan para bawahan diinstruksikan untuk menetapkan kebijakannya dengan menyetujui semua transaksi dalam batas yang ditetapkan oleh kebijakan tersebut. Contohnya dikeluarkannya daftar harga tetap untuk penjualan produk juga batas kredit untuk pelanggan. Sedangkan *Otorisasi khusus* berlaku untuk transaksi individual. Contohnya otorisasi transaksi oleh manajer penjualan atas mobil perusahaan yang telah dipakai.

- c. Dokumen dan catatan yang memadai. Dokumen harus memadai untuk memberikan jaminan yang wajar bahwa semua aset dikendalikan dengan baik dan semua transaksi dicatat dengan tepat. Prinsip yang relevan terhadap dokumen dan catatan yang sesuai haruslah :
- i. Bernomor berurutan, untuk memudahkan kendali atas dokumen yang hilang dan memudahkan dalam mencari dokumen yang diperlukan.
  - ii. Diarsipkan pada waktu transaksi berlangsung atau segera. Bila terdapat waktu yang lebih panjang, catatan menjadi kurang bisa diandalkan dan kemungkinan salah saji akan meningkat
  - iii. Dirancang untuk berbagai penggunaan, untuk memperkecil jumlah formulir yang berbeda. Sebagai contoh, dokumen pengiriman yang dirancang dan digunakan dengan baik bisa menjadi dasar untuk mengeluarkan barang dari gudang ke departemen pengiriman, memberitahu jumlah penagihan barang dan tanggal penagihan yang tepat.
  - iv. Dibuat dengan cara yang mendorong persiapan yang benar. Dapat dilakukan dengan menyediakan pemeriksaan internal dalam formulir atau catatan.

- d. Dokumen yang telah di pranomori, memberi nomor terlebih dahulu ditujukan untuk mencegah baik kegagalan dalam menagih atau mencatat penjualan dan terjadinya penagihan serta pencatatan *duplikat*.
  - e. Laporan bulanan, merupakan pengendalian yang bermanfaat karena dapat menjadi acuan yang pasti untuk membandingkan performa yang terjadi di lapangan dengan performa yang diharapkan oleh manajemen.
  - f. Prosedur verifikasi internal, program komputer atau personil yang independen harus mengecek bahwa pemrosesan dan pencatatan transaksi penjualan memenuhi setiap tujuan audit yang berkaitan dengan transaksi.
4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas sehingga informasi yang dihasilkan akan memberikan dukungan terhadap fungsi komponen – komponen pengendalian internal serta dapat membuat keputusan yang baik.

Informasi dan komunikasi terdiri dari :

- a. Mencatat penjualan yang terjadi, dalam hal ini terdaat tiga jenis salah saji yang perlu diperhatikan yaitu 1) penjualan dicatat sementara pengiriman tidak dilakukan 2) penjualan dicatat lebih dari satu kali 3) pengiriman dilakukan kepada pelanggan fiktif.
- b. Transaksi penjualan yang ada telah dicatat,

- c. Arah pengujian, untuk transaksi yang dihilangkan (tujuan kelengkapan) dengan transaksi yang tidak ada (tujuan keterjadian)
  - d. Penjualan dicatat dengan akurat, yang harus diperhatikan yaitu 1) mengirikan jumlah barang yang dipesan 2) menagih dengan akurat sebesar jumlah barang yang dikirim 3) mencatat dengan akurat jumlah yang ditagih dalam catatan akuntansi
  - e. Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam file induk dan di ikhtisarkan dengan benar.
  - f. Penjualan yang dicatat diklarifikasikan dengan benar.
5. Pemantauan (*Monitoring*)

Tingkat kinerja yang dicapai tidak terlepas dari penerapan pengawasan yang efektif. Kegiatan pemantauan adalah kegiatan evaluasi untuk meningkatkan kualitas kinerja sistem pengendalian internal. Dengan dilakukannya pemantauan atau pengawasan dapat memberikan keyakinan terhadap pengendalian yang dilakukan telah memadai. Hal tersebut dapat mengidentifikasi kelemahan serta kekurangan yang terjadi sehingga dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan yang baik terhadap perbaikan sistem dan upaya perubahan keadaan.

Pemantauan dapat dilakukan dalam dua cara yaitu pemantauan berkelanjutan dan pemantauan terpisah. *Pemantauan berkelanjutan* merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengawasi efektivitas

pengendalian internal dalam aktivitas sehari – hari seperti memeriksa kebenaran catatan, membandingkan anggaran dengan realisasi, pengendalian yang dilakukan oleh program komputer dan sebagainya. Sedangkan *pemantauan terpisah* adalah penilaian yang dilakukan secara khusus berdasarkan pada penilaian risiko dan efektivitas prosedur pemantauan yang berkelanjutan untuk mengetahui efektifitas sistem pengendalian internal. Informasi yang dinilai berasal dari berbagai sumber, termasuk laporan audit internal, umpan balik dari personil operasional dan lainnya.

## **2.5 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan**

Mengingat pentingnya aktivitas penjualan pada suatu perusahaan, maka setiap perusahaan memerlukan sistem informasi akuntansi yang memadai. Dengan hal itu setiap perusahaan akan merancang sistem informasi akuntansi sedemikian rupa agar menghasilkan informasi akuntansi yang tepat, relevan dan dapat dipercaya. Hal itu tentunya harus didukung dengan pengendalian internal karena baik buruknya sistem informasi akuntansi sangat mempengaruhi fungsi manajemen dalam melakukan pengendalian internal untuk pengambilan keputusan yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

Menurut Azhar Susanto (2017:72) mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

**“Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integritas) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non**

**fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.**

Sedangkan menurut Herry (2014:13) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut :

**“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”.**

Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang erat antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian internal penjualan. Karena pengendalian internal yang diterapkan pada sistem informasi akuntansi sangat berguna dalam mencegah dan menjaga hal – hal yang tidak di inginkan pada aktivitas penjualan juga dapat mengecek kesalahan – kesalahan yang terjadi sehingga dapat dilakukan koreksi.

Berdasarkan hal tersebut, sistem informasi akuntansi akan menghasilkan informasi yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkan , karena sistem informasi akuntansi yang memadai akan menciptakan pula efektivitas pengendalian internal penjualan sehingga dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan terhadap kebijakan yang akan ditempuh selanjutnya. Karena informasi yang dihasilkan akan menjadi salah satu dasar dalam pengambilan keputusan tersebut.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Objek Penelitian adalah suatu hal yang menjadi sasaran penelitian. Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono,2022). Adapun objek dalam penelitian ini adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan sistem infomasi akuntansi yang berjalan pada perusahaan yang diteliti terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas (PT) yaitu PT Interior Design Indo yang berada di Jl. Bukit Pakar Timur No.2, Ciburial, Kecamatan Cimenyan.Kota Bandung, Jawa Barat. Pengambilan data penelitian ini yaitu data primer melalui cara menyebar kuesioner dan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak – pihak yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu bagian penjualan.

#### **3.2 Metode Penelitian**

Menentukan metode penelitian adalah sebagai salah satu hal yang perlu dilakukan oleh para peneliti dalam memecahkan permasalahan dan



membuktikan hipotesis yang ditelitinya. Karena dengan menggunakan metode penelitian, para peneliti dapat mengetahui pengaruh yang signifikan dari variabel yang ditelitinya sehingga akan menghasilkan kesimpulan yang memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif analisis dan asosiatif. Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2022:2).

Berdasarkan hal tersebut, terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian harus didasarkan pada ciri – ciri keilmuan, yaitu *rasional, empiris dan sistematis*.

Adapun pengertian dari metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 1. Metode Deskriptif

Menurut Sugiyono (2022:147) metode Deskriptif adalah sebagai berikut :

**“Metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”.**

Metode deskriptif ini digunakan untuk menggambarkan rumusan masalah. Data yang dibutuhkan adalah data yang sesuai dengan masalah yang terjadi dan sesuai dengan tujuan penelitian,

sehingga data tersebut dikumpulkan, dianalisis dan di proses sesuai dengan teori yang telah dipelajari dan ditarik kesimpulannya.

## 2. Metode Verifikatif

Menurut Sugiyono (2017:37) metode verifikatif adalah :

**“metode penelitian melalui pembuktian untuk menguji hipotesis hasil penelitian deskriptif dengan perhitungan statistik sehingga didapat hasil yang menunjukkan ditolak atau diterima”.**

Dalam menguji hipotesis, penulis melakukan penelitian yang berdasar pada kuesioner dengan menggunakan perhitungan persentase, data yang berupa jawaban – jawaban terhadap kuesioner yang akan dijadikan dasar bagi penulis dalam menarik kesimpulan.

## 3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian

### 3.3.1 Jenis Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif. Menurut Sugiyono (2022:7) data kuantitatif adalah data yang berupa angka – angka dan analisis menggunakan statistik.

Data kuantitatif mencakup data numerik. Data ini dapat diukur atau dihitung secara langsung untuk memberikan informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau angka. Data kuantitatif yang dikumpulkan yaitu hasil dari penyusunan kuesioner.

### 3.3.2 Sumber Data Penelitian

Berdasarkan jenis data yang ada, sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari PT Interior Design Indo. Data tersebut diperoleh dengan melakukan wawancara, observasi dan kuesioner dalam bentuk pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik atau langkah yang digunakan untuk mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian. Dalam pengumpulan data tentunya memerlukan langkah yang strategis agar mendapatkan data yang valid dan sesuai dengan kenyataan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis yaitu dengan metode survei menggunakan kuesioner. Sugioyo (2022:142) menyatakan bahwa kuesioner adalah sebagai berikut :

**“Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya”.**

Dalam menunjang hasil penelitian ini, penulis melakukan pengumpulan data yang diperlukan dengan cara sebagai berikut :

a. Observasi (Pengamatan langsung)

Yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala – gejala yang terjadi untuk memperoleh data yang diperlukan.

b. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dalam metode survei dengan memberikan pertanyaan – pertanyaan kepada pihak yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

c. Kuesioner

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

d. Studi kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data dalam memperoleh berbagai informasi berupa teori atau asumsi yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti. Studi kepustakaan dapat berupa buku – buku atau referensi lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

### 3.5 Populasi dan Sampel

#### 3.5.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2022:80) menyatakan bahwa populasi adalah sebagai berikut :

**“Populasi adalah wilayah generasi yang terdiri atas : obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.**

Dari pengertian di atas, dapat dikatakan bahwa populasi bukan hanya orang, tetapi dapat berupa objek dan benda – benda alam lain dan bukan

hanya sekedar jumlah tetapi meliputi karakteristik yang dimiliki oleh suatu subyek atau obyek itu sendiri. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Interior Design Indo yang berhubungan dengan bagian penjualan dengan jumlah 33 orang.

### 3.5.2 Sampel

Dalam penelitian ini , penulis menggunakan teknik sampling jenuh karena populasi yang relatif kecil. Sugiyono (2022:85) menjelaskan mengenai penentuan sampling jenuh adalah sebagai berikut :

**“Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi yang digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel”.**

Sehingga dalam hal tersebut penulis menjadikan seluruh populasi dijadikan sampel yakni seluruh karyawan PT Interior Design Indo yang terkait dengan kegiatan sistem informasi akuntansi penjualan yang berjumlah 33 orang dengan rincian sebagai berikut :

**Tabel 3. 1**  
**Jumlah Responden**

<b>No.</b>	<b>Bagian</b>	<b>Jumlah Responden</b>
1.	CEO ( <i>Chief Executive Officer</i> )	1
2.	<i>Staff Accounting</i>	1
3.	<i>Staff IT</i>	3
4.	<i>Staff Sales &amp; Marketing</i>	7
5.	<i>Staff Design</i>	14
6.	<i>Staff Build</i>	7
	<b>Total Responden</b>	<b>33</b>

Sumber : Pengolahan data

### 3.6 Definisi Operasional Variabel

Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2022).

Sedangkan menurut Hatch dan Farhady dalam Sugiyono (2022) secara teoritis variabel dapat di definisikan sebagai atribut seseorang atau obyek, yang mempunyai “Variasi” antara satu orang dengan yang lainnya atau satu obyek dengan obyek lain.

Berdasarkan definisi diatas, dapat dikatakan bahwa variabel penelitian adalah sifat, nilai obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh penulis untuk dipelajari dan menghasilkan kesimpulan.

Pada penelitian ini, penulis menentukan variabel berdasarkan identifikasi masalah. Pada setiap variabel terdapat indikator masing – masing yang digunakan sebagai tolak ukur atau acuan dalam mengevaluasi atau menilai praktik dari aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang diteliti.

Variabel yang dimaksud sesuai dengan masalah yang diteliti adalah sebagai berikut :

a. Variabel Independen (X)

Variabel independen sering disebut sebagai variabel *stimulus*, *prediktor*, *antecedent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang

mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2022). Dalam penelitian ini yang merupakan variabel independen adalah “Sistem Informasi Akuntansi”.

b. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen sering disebut sebagai variabel *output*, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2022:39). Yang menjadi variabel dependen dalam penelitian ini yaitu “efektivitas pengendalian internal penjualan”.

Dalam operasional variabel ini, variabel menggunakan skala ordinal dengan tujuan untuk memberikan informasi berupa nilai pada jawaban.

Operasional variabel, indikator dan skala pengukuran disajikan dalam tabel dibawah ini :

**Tabel 3. 2**  
**Operasional Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Konsep variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala</b>
Sistem Informasi Akuntansi (X)	Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan sebagai kumpulan (integritas) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perangkat keras (<i>Hardware</i>)</li> <li>2. Perangkat lunak (<i>software</i>)</li> <li>3. Manusia (<i>brainware</i>)</li> <li>4. Prosedure (<i>procedure</i>)</li> </ol>	Skala <i>Ordinal</i>

	bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. (Azhar Susanto 2017:72)	5. Basis data ( <i>Database</i> ) 6. Jaringan komunikasi ( <i>communication network</i> )  (Azhar Susanto, 2017 : 58)	
Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)	Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang – undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.  (Herry,2014:13)	1. Lingkungan pengendalian 2. Penaksiran Risiko 3. Aktivitas Pengendalian 4. Informasi dan Komunikasi 5. Pemantauan  (Arens dkk, 2015)	Skala <i>Ordinal</i>

### 3.7 Pengujian Kualitas Instrumen Penelitian

#### 3.7.1 Uji Validitas

Dalam suatu penelitian, data yang diperoleh harus mempunyai kriteria tertentu agar tujuan penelitian dapat tercapai. Karena suatu data dapat dianggap valid apabila memenuhi kriteria tertentu. Valid berarti



instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Dalam hasil penelitian dapat dikatakan valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti.

Uji validitas dapat digunakan untuk mengetahui apakah pada kuesioner terdapat pertanyaan – pertanyaan yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Adapun teknik yang digunakan untuk uji validitas dalam penelitian ini adalah teknik koefisien *Product Moment*. Uji tersebut dilakukan dengan mengkorelasi skor ordinal tiap pertanyaan dengan skor ordinal total keseluruhan butir pertanyaan. Jika hasil koefisien korelasi positif, maka item tersebut dikatakan valid dan apabila korelasi tersebut negatif, maka item tersebut dikatakan tidak valid dan akan dikeluarkan dari butir pertanyaan dalam kuesioner atau menggantinya dengan pertanyaan perbaikan.

Adapun rumus uji validitas dengan teknik koefisien *Product Moment* sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n\sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{\{n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} \{n\sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

**Persamaan 3.1**  
**Rumus Uji Validitas**

Keterangan :

r : Koefisien Korelasi

x: Skor satu item pertanyaan

y: skor total item pertanyaan

n: Jumlah Responden

Kriteria keputusan uji validitas menurut Sugyono (2022) adalah sebagai berikut :

- a. Jika  $r > 0,30$  item - item pertanyaan dari kuesioner adalah valid.
- b. Jika  $r < 0,30$  item – item pertanyaan dari kuesioner adalah tidak valid.

### 3.7.2 Uji reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk menilai konsistensi responden terhadap kuesioner apabila kuesioner tersebut digunakan lebih dari satu kali. Menurut sugyono (2022:268) suatu data dinyatakan reliabel apabila dua atau lebih peneliti dalam objek yang sama menghasilkan data yang sama. sehingga dapat dikatakan realibilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Uji realibilitas terhadap variabel penelitian ini menggunakan bantuan alat data *Software SPSS 26,0 for Windows*.

Uji realibilitas dilakukan dengan rumus *crosnbach alpha* yaitu sebagai berikut:

$$r_i = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum a^2 b}{a^2 t} \right]$$

#### **Persamaan 3.2** **Rumus Uji Realibilias**

Keterangan :

- $r_i$  = koefisien realibilitas instrumen  
 $k$  = Banyaknya butir pertanyaan  
 $\sum a^2 b$  = Jumlah Varian butiran  
 $a^2 t$  = varians total

Berikut kriteria untuk menentukan realibilitas dengan melihat nilai

*Cronbach Alpha* :

- a. Jika *Cronbach Alpha* lebih dari 0,70 maka pernyataan yang digunakan untuk mengukur variabel dinilai reliabel.
- b. Jika *Cronbach Alpha* kurang dari 0,70 maka pernyataan yang digunakan untuk mengukur variabel dinilai tidak reliabel.

### **3.8 Teknis Analisis Data dan Pengujian Hipotesis**

#### **3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif**

Analisis statistik Deskriptif menurut Sugiyono (2022:147) adalah sebagai berikut :

**“Statistik Deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi”.**

Dalam statistik deskriptif dapat dilakukan dengan membandingkan rata – rata data sampel atau populasi, menentukan kuatnya hubungan antar variabel dengan menggunakan analisis regresi , dan membuat prediksi dengan menggunakan analisis korelasi.

Pengolahan statistik deskriptif hanya digunakan untuk data hasil pengumpulan kuesioner yang berbentuk pertanyaan dan alternatif jawaban menggunakan skala *likert*. Menurut Sugyono (2022:93) definisi skala *likert* adalah sebagai berikut :

**“Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian”.**

Setiap butir pertanyaan pada kuesioner digunakan untuk menilai pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Untuk setiap variabel diukur dalam skala ordinal sebagaimana tertera dalam tabel berikut :

**Tabel 3. 3**

**Skor Instrumen Penelitian**

<b>Pilihan jawaban atas pertanyaan</b>	<b>Skor</b>
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Netral (N)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber : Sugyono (2022:93)

Dalam penelitian ini, banyaknya skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebanyak 5 (lima) klasifikasi. Berikut ini disajikan persamaan untuk menghitung panjang kelas setiap interval :

$$P = \frac{X_{maks} - X_{min}}{b}$$

**Persamaan 3.3**

**Rumus panjang kelas interval**

Keterangan :

- P : Panjang kelas interval  
 $X_{maks}$  : Nilai maksimum  
 $X_{min}$  : Nilai Minimum  
 b : Jumlah kelas

Nilai maksimum penilaian dalam penelitian ini adalah 5 (lima) dan nilai minimum penilaian adalah 1 (satu). Sehingga apabila di distribusikan kedalam persamaan sebelumnya maka diperoleh hasil sebagai berikut :

$$P = \frac{5-1}{5} = \frac{4}{5} = 0,80$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, adapun klasifikasi kategori penilaian terhadap nilai rata – rata hitung yang disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 3. 4**

**Klasifikasi kategori penilaian untuk statistik deskriptif**

<b>Kategori penilaian</b>	<b>Nilai rata – rata hitung</b>
Tidak baik	$\geq 1$ dan $\leq 1,80$
Kurang Baik	$\geq 1,81$ dan $\leq 2,60$
Cukup Baik	$\geq 2,61$ dan $\leq 3,40$
Baik	$\geq 3,41$ dan $\leq 4,20$
Sangat Baik	$\geq 4,21$ dan $\leq 5,00$

Sumber : sugiyono, 2022 (diolah)

### 3.8.2 Metode Transformasi Data

Transformasi data merupakan salah satu cara yang dilakukan untuk mengubah skala pengukuran data asli menjadi bentuk lain. Pada penelitian ini, skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert menjadi skala interval menggunakan *Method of Successive Interval* (MSI). Adapun analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis regresi sederhana, uji korelasi dan uji koefisien determinasi.

### 3.8.3 Uji Asumsi Klasik

Uji ini dilakukan untuk mengetahui kualitas data sehingga sebuah data dapat diketahui keabsahannya. Adapun uji asumsi klasik dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

#### 3.8.3.1 Uji Normalitas

Menurut Ghazali (2018:161) Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi kedua variabel memiliki distribusi yang normal atau tidak. Apabila variabel tersebut tidak berdistribusi normal dalam hasil pengujian statistik akan mengalami penurunan. Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *test of normality kolmogrov smirno* yang terdapat dalam program SPSS. Hasil dalam penelitian ini akan dibandingkan dengan nilai kritisnya dan membuat hipotesisnya sebagai berikut :

- a. Angka signifikansi (sig)  $> 0,05$  maka terdistribusi normal
- b. Angka signifikansi (sig)  $< 0,05$  maka tidak terdistribusi normal

#### 3.8.3.2 Uji Heterkesdatisitas

Dalam penelitian uji heterkesdatisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual atau pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali,, 2018:137). Dapat dikatakan heterkesdatisitas apabila variance residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda dan apabila pengamatan ke pengamatan lain tetap maka dikatakan homoskedastisitas. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan *Uji Glejser* dengan melakukan regresi nilai absolut residual

(ABSUT) terhadap variabel independen lainnya. Terdapat kriteria apabila terjadinya heterkesdastisitas yaitu jika sigifikansi  $<0,05$  dan tidak terjadi heterkesdastisitas jika signifikansinya  $>0,05$ . Model regresi yang baik yaitu homokesdastisitas atau tidak terjadi heterkesdastisitas.

### 3.8.4 Analisis Regresi Linier Sederhana

Menurut Ghozali (2016) mengemukakan bahwa analisis regresi linier sederhana yaitu sebagai berikut :

**“Analisis regresi linier sederhana merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Regresi linier sederhana digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan memprediksi variabel terikat dengan menggunakan variabel bebas”.**

Adapun bentuk umum persamaan dari regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + b_x$$

#### **Persamaan 3.4 Rumus Regresi Linier Sederhana**

Keterangan :

Y : Variabel terikat (Efektifitas pengendalian internal penjualan)

a : Konstanta , yaitu nilai Y jika  $X=0$

b : Koefisien regresi yaitu nilai peningkatan atau penurunan variabe Y yang didasarkan variabel X

x : Sistem informasi akuntansi

### 3.8.5 Analisis Kolerasi

Analisis korelasi memiliki tujuan untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan antara 2 variabel yaitu variabel independen dan variabel dependen.

Analisis korelasi dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan tingkat hubungan antar 2 variabel dengan nilai  $-1 < r_s < 1$ , dimana :

- a. Jika nilai  $r_s = -1$  atau mendekati  $-1$ , maka korelasi kedua variabel dikatakan kuat dan negatif.
- b. Jika nilai  $r_s = 0$  atau mendekati  $0$ , maka korelasi dari kedua variabel sangat lemah dan tidak terdapat korelasi sama sekali.
- c. Jika nilai  $r_s = 1$  atau mendekati  $1$ , maka korelasi dari kedua variabel sangat kuat dan positif

Keeratan dalam hubungan antar kedua variabel tersebut, secara sistematis berpedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi yang didasarkan pada tabel berikut ini :

**Tabel 3. 5**

**Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi**

<b>Koefisien Korelasi</b>	<b>Tingkat Hubungan</b>
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugyono (2022)



### 3.8.6 Pengujian Hipotesis

#### 3.8.6.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji t dalam penelitian bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel dependen secara individual dalam menerangkan variabel dependen (Ghozali, 2018:99). Uji t dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$T_{\text{hitung}} = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

#### Persamaan 3.5 Uji Parsial (Uji t)

Keterangan :

r : Koefisien Korelasi

n : Jumlah sampel

Adapun kriteria pengambilan keputusan dalam uji parsial adalah sebagai berikut :

- a. Tingkat signifikansi t yaitu dengan kriteria sebagai berikut :
  - Nilai signifikan  $t < 0,05$  yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Artinya semua variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.
  - Nilai signifikan  $t > 0,05$  yang berarti  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Artinya semua variabel independen secara individual tidak mempengaruhi variabel dependen.

b. Membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  sesuai kriteria berikut :

- Nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Artinya variabel independen secara individual signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- Nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$  berarti  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Artinya variabel independen secara individual signifikan tidak mempengaruhi variabel dependen.

### 3.8.7 Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi digunakan untuk mencari pengaruh variabel terhadap variabel lain. Sehingga dapat mengukur besarnya pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Hal tersebut dapat dihitung melalui koefisien determinasi dengan tujuan untuk mengetahui besaran kontribusi dari pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Koefisien determinasi dihitung dengan mengkuadratkan koefisien korelasi yang telah ditemukan dan mengalikannya dengan 100% (Sugiyono, 2022:154). Jika dirumuskan adalah sebagai berikut:

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

#### Persamaan 3.6 Rumus Koefisien Determinasi

Keterangan :

KD : Koefisien Determinasi  
N : Koefisien Korelasi.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Hasil Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT Interior Design Indo bertujuan untuk mengetahui hasil penelitian mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Data yang dikumpulkan dengan cara penyebaran kuesioner.

##### 4.1.1 Data Identitas Responden

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

**Tabel 4. 1**

**Data Identitas Responden Berdasarkan Jabatan**

No.	Jabatan	Frekuensi	Persentase
1.	CEO (Chief Executive Officer)	1	3,03%
2.	Staff Accounting	1	3,03%
3.	Staff IT	3	9,09%
4.	Staff Sales & Marketing	7	2,21%
5.	Staff Design	14	42,42%
6.	Staff Build	7	21,21%
	TOTAL	33	100%

Sumber : Pengolahan data kuesioner,2023

Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner, Tabel 4.1 merupakan banyak responden berdasarkan jabatan. Dalam penelitian ini terdapat 33 responden.

**Tabel 4. 2**

**Data Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1.	Laki – laki	22	66,67%
2.	Perempuan	11	33,33%
	TOTAL	33	100%

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden jenis kelamin laki – laki mendominasi dalam aktivitas penjualan pada PT Interior Design Indo yang masing – masing berjumlah 22 orang laki laki dengan persentase 66,67% dan 11 orang perempuan dengan persentase 33,33% atau berada pada posisi bawah dari jenis kelamin laki – laki.

**Tabel 4. 3**

**Data Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

No.	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1.	SMA/SMK	5	15,15%
2.	D3	-	-
3.	S1	28	84,85%
4.	S2	-	-
5.	S3	-	-
	TOTAL	33	100%

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan karyawan yang berlatar belakang pendidikan S1 sebanyak 28 orang dengan tingkat persentase 84,85% sedangkan yang berlatar belakang

SMA/SMK sebanyak 5 orang dengan persentase 15,15%. Sehingga dapat dinyatakan rata – rata tingkat pendidikan responden yaitu S1.

**Tabel 4. 4**

**Data Identitas Responden Berdasarkan Lama Bekerja**

No.	Lama Bekerja	Frekuensi	Persentase
1.	<1 tahun	4	12,12%
2.	1-5 tahun	24	72,73%
3.	>6 tahun	5	15,15%
	TOTAL	33	100%

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat diketahui bahwa jumlah responden yang lama bekerja kurang dari satu tahun sebanyak 4 dengan persentase 12,12% , lama bekerja 1-5 tahun sebanyak 24 dengan persentase 72,73% dan lama bekerja lebih dari 6 tahun sebanyak 5 dengan persentase 15,15%. Sehingga dapat dinyatakan bahwa rata rata lama bekerja responden yaitu selama 1-5 tahun.

#### **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 yaitu instrumen yang dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Untuk menguji valid tidaknya suatu alat ukur, penulis menggunakan teknik koefisien *product moment*. Adapun kriteria keputusan uji validitas menurut sugyono (2022:126) adalah sebagai berikut :

- a. Jika  $r > 0,30$  , maka item – item pertanyaan dari kuesioner adalah valid.
- b. Jika  $r < 0,030$  , maka item – item pertanyaan dari kuesioner adalah tidak valid.

Perhitungan uji validitas menggunakan bantuan *software SPSS*

*26,0 for windows*, dengan hasil sebagai berikut:

**Tabel 4. 5**

**Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X)**

<b>Pernyataan</b>	<b>Indekx Validitas</b>	<b>Nilai Kritis</b>	<b>Keterangan</b>
1	0,743	0,30	VALID
2	0,833	0,30	VALID
3	0,713	0,30	VALID
4	0,681	0,30	VALID
5	0,540	0,30	VALID
6	0,729	0,30	VALID
7	0,314	0,30	VALID
8	0,816	0,30	VALID
9	0,839	0,30	VALID
10	0,630	0,30	VALID
11	0,786	0,30	VALID
12	0,700	0,30	VALID
13	0,460	0,30	VALID
14	0,528	0,30	VALID
15	0,721	0,30	VALID

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat diketahui bahwa nilai indeks validitas masing – masing item pernyataan mengenai sistem informasi akuntansi lebih besar dari 0,30. Sehingga dapat dinyatakan bahwa 15 pernyataan pada variabel sistem informasi akuntansi valid dan layak untuk digunakan sebagai alat ukur variabel tersebut.

Tabel 4. 6

**Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)**

<b>Pernyataan</b>	<b>Indekx Validitas</b>	<b>Nilai Kritis</b>	<b>Keterangan</b>
1	0,494	0,30	VALID
2	0,599	0,30	VALID
3	0,758	0,30	VALID
4	0,709	0,30	VALID
5	0,307	0,30	VALID
6	0,561	0,30	VALID
7	0,561	0,30	VALID
8	0,645	0,30	VALID
9	0,635	0,30	VALID
10	0,619	0,30	VALID
11	0,724	0,30	VALID
12	0,795	0,30	VALID
13	0,602	0,30	VALID

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat diketahui bahwa indeks validitas pada masing – masing pernyataan mengenai efektivitas pengendalian internal penjualan lebih besar dari 0,30. Sehingga dapat dinyatakan bahwa 13 pernyataan pada variabel efektivitas pengendalian internal penjualan valid dan layak untuk digunakan sebagai alat ukur variabel tersebut.

**4.1.2.2 Uji Reliabilitas**

Semua data dapat dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach's Alpha* >0,070. Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data menunjukkan tingkat ketepatan, tingkat keakuratan dan konsistensi dalam mengungkapkan suatu hal tertentu. Reliabilitas kuesioner penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. 7****Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi (X)**

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.910	15

Sumber: Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui bahwa nilai *cronbach's Alpha* yang dihasilkan dari variabel sistem informasi akuntansi lebih besar dari 0,70 yaitu sebesar 0,910. Artinya bahwa variabel penelitian ini dapat dikatakan reliable.

**Tabel 4. 8****Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)**

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.859	13

Sumber: Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.8 diketahui bahwa nilai *cronbach's Alpha* yang dihasilkan dari variabel efektivitas pengendalian internal penjualan lebih besar dari 0,70 yaitu sebesar 0,859. Artinya bahwa variabel penelitian ini dapat dikatakan reliable.

Pada hasil uji reliabilitas yang dilakukan pada semua item dalam penelitian ini menunjukkan bahwa semua item penelitian dikatakan reliable karena nilai *cronbach's Alpha* yang dihasilkan  $> 0,70$ .



Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa semua item pernyataan yang diberikan kepada responden dapat dipahami dan diandalkan.

### 4.1.3 Analisis Statistik Deskriptif

#### 4.1.3.1 Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi diukur dengan menggunakan tanggapan responden pada pernyataan yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.9**  
**Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi**

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	skor	Mean	Ket
<b>a.</b>	<b>Perangkat Keras (Hardware)</b>									
1	Sistem informasi akuntansi penjualan sudah dioperasikan menggunakan spesifikasi komputer yang tepat	3	22	3	5	0	33	122	3,70	Baik
2	<i>Hardware</i> yang digunakan dapat mempermudah operasional perusahaan	3	21	3	4	2	33	118	3,58	Baik

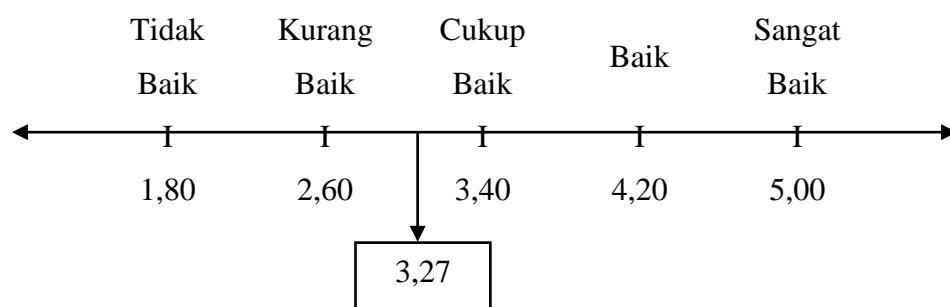
No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	skor	Mean	Ket
3	Kapasitas <i>hardware</i> yang digunakan dapat menampung seluruh data sistem penjualan	3	22	4	3	1	33	122	3,70	Baik
<b>b.</b>	<b>Perangkat Lunak (Software)</b>									
4	Perangkat atau program aplikasi yang digunakan sulit dioperasikan	7	9	10	7	0	33	83	2.52	kurang baik
5	Fasilitas <i>software</i> yang digunakan sudah sesuai kebutuhan perusahaan	1	22	4	5	1	33	116	3,52	Baik
6	Sistem yang digunakan tidak memberikan output sesuai dengan kebutuhan	2	8	12	11	0	33	98	2.97	cukup baik
<b>c.</b>	<b>Manusia (Brainware)</b>									
7	SDM yang ada dalam perusahaan belum memadai	3	18	5	6	1	33	83	2.52	kurang baik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	skor	Mean	Ket
8	Semua karyawan sudah menjalankan sistem penjualan dengan disiplin dan teliti		4	20	5	4	33	90	2,73	Cukup baik
9	Semua karyawan mampu mengerjakan tugasnya secara efektif dan efisien	4	19	7	2	1	33	122	3,70	baik
<b>d.</b>	<b>Prosedur (Procedure)</b>									
10	Setiap kegiatan penjualan tidak dilengkapi dengan dokumen pendukung		5	16	12	0	33	106	3.21	cukup baik
11	Prosedur dalam setiap aktivitas penjualan sudah diterapkan dengan baik	4	18	7	3	1	33	120	3,64	baik
<b>e.</b>	<b>Basis Data (Data Base)</b>									
12	Data yang dihasilkan sudah lengkap dan jelas	1	22	6	4	0	33	119	3,61	baik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	skor	Mean	Ket
13	Data base sistem informasi akuntansi selalu di update apabila terdapat perubahan		22	9	2	0	33	119	3,61	baik
f.	<b>Jaringan Komunikasi</b>									
14	Selalu terjadi kendala gangguan pada jaringan komunikasi	3	13	7	10	0	33	90	2,73	cukup baik
15	Komunikasi setiap bagian sudah berjalan dengan baik	3	16	5	8	1	33	111	3,36	cukup baik
<b>Rata - rata keseluruhan</b>									<b>3,27</b>	<b>Cukup Baik</b>

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Hasil perhitungan diatas dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 4.1**  
**Garis Kontinum Tanggapan Responden Mengenai Sistem Informasi Akuntansi**

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan dan dilaksanakan di PT Interior Design Indo

secara umum belum dikatakan baik (cukup baik). Hal tersebut disebabkan karena masih terdapat indikator dengan nilai rata – rata rendah yaitu indikator perangkat lunak (*software*) dan manusia (*brainware*) dengan nilai sebesar 2,52 maka dapat dinyatakan pada PT Interior Design Indo terdapat program aplikasi yang sulit dioperasikan dan SDM yang belum memadai sehingga membuat adanya perangkapan fungsi tugas. Selain itu dapat dilihat dari total perolehan rata – rata keseluruhan dari 6 indikator mengenai sistem informasi akuntansi yaitu sebesar 3,27. Merujuk pada kategori penilaian statistik deskriptif pada tabel 3.4 nilai tersebut berada pada rentang  $> 2,61$  dan  $< 3,40$  dengan kategori cukup baik.

#### 4.1.3.2 Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian

##### Internal Penjualan

Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan diukur menggunakan tanggapan responden pada pernyataan yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.10**  
**Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan**

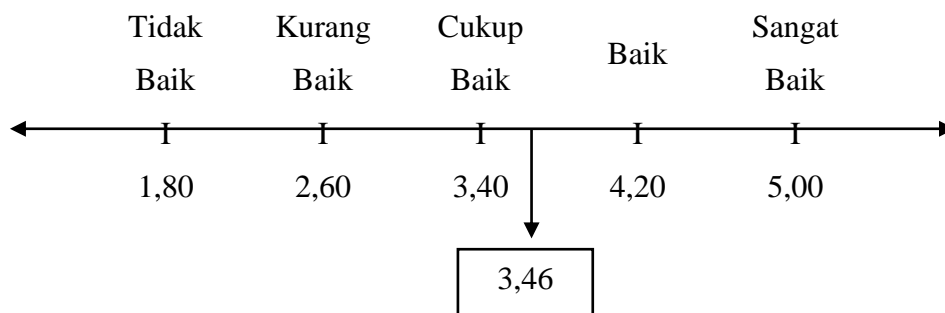
No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	Skor	Mean	Ket
<b>a.</b>	<b>Lingkungan Pengendalian</b>									
1	Tidak terdapat konsekuensi jika terjadi penyimpangan dalam aktivitas penjualan		6	5	21	1	33	116	3.52	baik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	Skor	Mean	Ket
2	Adanya struktur organisasi yang jelas	3	26	1	1	2	33	126	3,82	baik
3	Selalu dilakukan pengecekan ulang atas kecocokan desain yang dikirim kepada klien	5	25	2	1	0	33	133	4,03	baik
<b>b.</b>	<b>Penilaian Risiko</b>									
4	Semua karyawan sudah ditempatkan sesuai dengan pengetahuan dan keterampilannya	5	23	3	1	1	33	129	3,91	baik
5	Perusahaan selalu menetapkan risiko yang timbul akibat penjualan	1	20	11	1	0	33	120	3.64	baik
<b>c.</b>	<b>Aktivitas Pengendalian</b>									
6	pemisahan tugas tidak sesuai dengan tanggung jawabnya	1	17	11	4	0	33	84	2.55	Kurang baik
7	Setiap transaksi penjualan selalu dicatat secara komputerisasi	7	23	2	1	0	33	135	4,09	baik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS	R	Skor	Mean	Ket
8	laporan penjualan dalam perusahaan sudah memadai	2	10	17	4	0	33	109	3,30	baik
9	Dokumen pendukung setiap transaksi sudah diarsipkan dengan baik	2	19	10	2	0	33	120	3,64	Baik
<b>d.</b>	<b>Informasi dan Komunikasi</b>									
10	komunikasi dan koordinasi antar bagian tidak terjalin dengan baik	1	10	5	17	0	33	104	3.15	cukup baik
11	Selalu mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi	1	27	3	2	0	33	126	3,82	baik
12	Selalu mencatat setiap transaksi penjualan dengan akurat	2	8	19	4	0	33	107	3,24	cukup baik
<b>e.</b>	<b>Pemantauan</b>									
13	Tidak dilakukan evaluasi terhadap hasil penjualan		2	9	19	3	33	76	2,30	kurang baik
<b>Rata - rata keseluruhan</b>									<b>3,46</b>	<b>Baik</b>

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Hasil perhitungan diatas dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 4.2**  
**Garis Kontinum Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas**  
**Pengendalian Internal Penjualan**

Berdasarkan Tabel 4.10 dapat diketahui bahwa efektivitas pengendalian internal penjualan yang diterapkan dan dilaksanakan di PT Interior Design Indo sudah baik. Hal tersebut dapat dilihat dari total rata – rata keseluruhan yang diperoleh dari 5 indikator mengenai efektivitas pengendalian internal penjualan yaitu sebesar 3,46. Merujuk pada kategori penilaian statistik deskriptif pada tabel 3.4 nilai tersebut berada pada rentang  $>3,41$  dan  $<4,20$  dengan kategori baik. Namun masih terdapat indikator yang perlu ditingkatkan yaitu pada indikator aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan juga pemantauan agar lebih baik.

#### 4.1.4 Uji Asumsi Klasik

##### 4.1.4.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji data dalam model regresi, variabel terikat dan bebas apakah keduanya memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah apabila memiliki distribusi normal dengan angka signifikansi (Sig)  $> 0,05$ .



Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan uji *kolmogorov – smirnov*. Berikut hasil uji normalitas dengan menggunakan *SPSS for Windows 26* :

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Normalitas**

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		Unstandardized Residual
N		33
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.97737860
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.090
	Positive	.075
	Negative	-.090
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction. d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa data berdistribusi normal. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,200.

#### 4.1.4.2 Uji Heterkesdatisitas

Uji heterkesdatisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual atau pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali,2018:137). Pengujian dalam penelitian ini menggunakan Uji Glejser dengan melakukan regresi nilai

absolut residual (ABSUT) terhadap variabel independen lainnya. Terdapat kriteria apabila terjadinya heterkesdastisitas yaitu jika sigifikansi  $<0,05$  dan tidak terjadi heterkesdastisitas jika signifikansinya  $>0,05$ . Hasil Uji Heterkesdastisitas yang diperoleh sebagai berikut:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Heterkesdastisitas**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.298	1.965		1.169	.251
	Sistem Informasi Akuntansi	-.001	.039	-.007	-.038	.970

a. Dependent Variable: Abs\_RES

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4. Diketahui bahwa nilai signifikansi dari variabel sistem informasi akuntansi lebih dari 0,05 yaitu sebesar 0,970. Sehingga dapat dinyatakan tidak terjadi heterkesdastisitas dalam model regresi yang digunakan. Model regresi yang baik yaitu homokesdastisitas atau tidak terjadi heterkesdastisitas.

#### **4.1.5 Analisis Regresi Linier Sederhana**

Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui besarnya hubungan dan pengaruh langsung dari sistem informasi akuntansi dalam pengendalian internal penjualan. Adapun model regresi sederhana yang akan dibentuk adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_x$$

Keterangan :

Y : Variabel terikat (Efektifitas pengendalian internal penjualan)

a : Konstanta

b : Koefisien regresi yaitu nilai peningkatan atau penurunan variabe Y yang didasarkan variabel X

x : Sistem informasi akuntansi

Maka diperoleh hasil koefisien regresi sebagai berikut :

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Regresi Linier Sederhana**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.596	3.017		5.500	.000
	Sistem Informasi Akuntansi	.567	.059	.864	9.560	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat diketahui nilai konstanta dan koefisien regresi sehingga dapat dibentuk persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = 16,596 + 0,567x$$

Persamaan diatas dapat diartikan sebagai berikut:

**a = 16,596** nilai konstanta positif artinya bahwa adanya pengaruh variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi (X). Apabila variabel independen naik atau berpengaruh dalam satu satuan maka efektivitas

pengendalian internal penjualan (Y) akan naik sebesar nilai konstantanya meskipun sistem informasi akuntansinya bernilai 0.

$X = 0,567$  merupakan nilai koefisien regresi variabel sistem informasi akuntansi (X) yang memiliki arti bahwa setiap kenaikan satu skor untuk variabel sistem informasi akuntansi akan diikuti kenaikan efektivitas pengendalian internal penjualan sebesar 0,567 dengan asumsi variabel lain konstan. Koefisien ini bernilai positif artinya sistem informasi akuntansi memberikan pengaruh positif. Semakin tinggi tingkat kenaikan sistem informasi akuntansi, maka semakin tinggi juga tingkat efektivitas pengendalian internal penjualan.

#### 4.1.6 Analisis Korelasi

Analisis korelasi bertujuan untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan antara 2 variabel yaitu variabel independen dan variabel dependen. Analisis korelasi dapat dinyatakan dengan fungsi linier dan diukur dengan nilai yang disebut koefisien korelasi. Hasil uji korelasi pada penelitian ini dibantu dengan aplikasi program *SPSS for Windows* 26 dan didapat output estimasi dari koefisien korelasi sebagai berikut :

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Korelasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.864 <sup>a</sup>	.747	.739	3.025
a. Predictors: (Constant), Sistem Informasi Akuntansi				

Sumber : Pengolahan data kuesioner, 2023

Berdasarkan Tabel 4.14 dapat diketahui nilai koefisien korelasi (R) adalah sebesar 0,864. Jika merujuk pada tabel 3.5 pedoman interpretasi koefisien korelasi nilai tersebut berada pada rentang 0,80 – 1,00 yang berarti tingkat hubungan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian interna penjualan termasuk pada tingkat sangat kuat.

#### 4.1.7 Uji parsial ( Uji t)

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji parsial (Uji t)**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.596	3.017		5.500	.000
	Sistem Informasi Akuntansi	.567	.059	.864	9.560	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Sumber: Pengolahan Data kuesioner,2023

Uji hipotesis dengan uji t dilakukan dengan membandingkan antara  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ . Untuk menentukan  $t_{tabel}$  ditentukan dengan nilai signifikan  $0,05/2 = 0,025$  dengan derajat kebebasan  $df = (n-k)$  dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Maka nilai  $t_{tabel}$  adalah sebagai berikut:

$$t_{tabel} = sig : n - k$$

$$= 0,025 : 33 - 2$$

$$= 0,025 : 31$$

$$= 2,03951$$

Adapun kriteria pengujian yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1.  $T_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, dan
2.  $T_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, diketahui nilai  $T_{hitung}$  yaitu 9,560 dan nilai  $t_{tabel}$  yaitu 2,03951. Sehingga  $T_{hitung}$  (9,560) >  $T_{tabel}$  (2,03951) dan nilai signifikansi yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05. Sehingga hal tersebut mengartikan bahwa variabel independen secara individual signifikan mempengaruhi variabel dependen dan hipotesis diterima yaitu sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Interior Design Indo.

#### 4.1.8 Uji Koefisien Determinasi

Setelah diketahui nilai koefisien (R) sebesar 0,864, maka koefisien determinasi dapat dihitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} KD &= r^2 \times 100\% \\ &= (0,864)^2 \times 100\% \\ &= 74,7\% \end{aligned}$$

Dengan demikian, diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 74,7% yang menunjukkan arti bahwa efektivitas pengendalian internal

penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi sebesar 74,7%. Sedangkan sisanya 25,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak disertakan dalam penelitian ini.

#### **4.2 Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menganalisis dan mendeskripsikan pengaruh sistem informasi akuntansi (X) terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan (Y) pada PT Interior Design Indo. Berdasarkan hasil analisis, dapat dinyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Interior Design Indo. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa hasil pengujian pada penelitian ini.

Berdasarkan hasil pengujian regresi linier sederhana diketahui nilai konstanta yaitu sebesar 16,596 yang menunjukkan jika adanya sistem informasi akuntansi maka efektivitas pengendalian internal penjualan akan meningkat sebesar 16,596.

Hasil pengujian koefisien korelasi diketahui nilai (R) 0,864 yang menunjukkan bahwa tingkat hubungan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk pada tingkat sangat kuat karena nilai tersebut berada pada rentang nilai 0,80 – 1,00.

Hasil lain dapat dilihat dari hasil pengujian parsial (uji t) yang diketahui  $t$  hitung (9,560) >  $t$  tabel (2,03951) dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  yang menunjukkan hipotesis diterima.

Besarnya pengaruh pada penelitian ini dilihat dari hasil pengujian determinasi yang didapat yaitu 74,7%. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Iisdayanti Ajis,2020) yang menunjukkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan sebesar 75,1%.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nasrani Abba Tampubolon dan Firdaus,2017) yang menunjukkan hasil sistem informasi akuntansi yang diterapkan belum memadai karena adanya perangkapan fungsi tugas (data kualitatif).

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sri Lestari Pebrianti,2020) yang menunjukkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal karena nilai t hitung (4,540) > t tabel (2,016).

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kurniawan, 2016) yang menunjukkan hasil bahwa Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan karena nilai t hitung (3,366) > t tabel (2,037).

Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh (Resky Wahyuni, 2019) yang menunjukkan hasil bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas sistem pengendalian Internal sebesar 77,5%.



Berdasarkan hasil pengujian, dapat dijelaskan pelaksanaan sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Interior Design Indo adalah sebagai berikut :

#### **4.2.1 Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi di PT Interior Design Indo**

Dalam memenuhi kebutuhan penelitian skripsi ini, penulis membagikan kuesioner kepada 33 orang karyawan PT Interior Design indo 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 (*communication network*). Setelah dilakukan tanggapan responden pada masing – masing indikator, penulis melakukan rekapitulasi terhadap skor jawaban responden atas keenam komponen yang diajukan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi. Dari hasil perhitungan total rata – rata keseluruhan yaitu 3,27 yang berada pada rentang >2,61 dan <3,40 dengan kategori cukup baik. Adapun penjelasan mengenai keenam komponen tersebut adalah sebagai berikut :

##### 1. Perangkat Keras (*Hardware*)

Perangkat keras pada PT Interior Design Indo dikatakan baik karena perusahaan telah memberikan kapasitas *hardware* yang memadai dengan spesifikasi komputer yang tepat sehingga dapat menampung data olahan dan juga dapat mempermudah kegiatan operasional perusahaan.

## 2. Perangkat lunak (*Software*)

Perangkat lunak pada PT interior Design Indo dikatakan cukup baik karena sistem yang digunakan dalam perusahaan sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan meskipun tidak semua karyawan setuju dengan program aplikasi yang digunakan mudah dioperasikan (*user friendly*).

## 3. Manusia (*brainware*)

Manusia merupakan penggerak aktivitas sistem informasi akuntansi. Manusia atau sumber daya manusia pada PT interior Design Indo dikatakan cukup baik karena SDM telah mampu mengerjakan tugasnya secara efektif dan efisien namun dalam praktiknya SDM dalam perusahaan tersebut masih belum memadai sehingga mengharuskan adanya perangkapan tugas yaitu antara pimpinan dengan kepala bagian penjualan.

## 4. Prosedur (*Procedure*)

Prosedur pada PT Interior Design Indo dapat dikatakan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya pencatatan setiap transaksi yang terjadi, pengarsipan dokumen yang baik sehingga menciptakan laporan penjualan yang memadai.

## 5. Basis Data (*Database*)

Basis Data pada PT Interior Design Indo dapat dikatakan baik karena database sistem informasi akuntansi selalu di *update* apabila terdapat perubahan dan data yang dihasilkan sudah lengkap dan jelas.

#### 6. Jaringan Komunikasi (*Communication Network*)

Jaringan Komunikasi pada PT Interior Design dikatakan cukup baik karena masih terdapat kendala pada jaringan komunikasi sehingga komunikasi yang terjalin antar bagian belum sepenuhnya terjalin dengan baik.

#### 4.2.2 Pelaksanaan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di PT Interior Design Indo

Dalam memenuhi kebutuhan penelitian skripsi ini, penulis juga membagikan kuesioner kepada 33 orang karyawan PT Interior Design Indo atas kelima komponen pengendalian internal penjualan sebagai indikatornya, yaitu : lingkungan pengendalian (*Control Environment*), penilaian risiko (*Risk Assesment*), aktivitas pengendalian (*Control Activities*), informasi dan komunikasi (*Information and communication*) dan pemantauan (*monitoring*). Setelah dilakukan tanggapan responden pada masing – masing indikator, penulis melakukan rekapitulasi terhadap skor jawaban responden atas kelima komponen yang diajukan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi.

Dari hasil perhitungan total rata – rata keseluruhan yaitu 3,46 yang berada pada rentang  $>3,41$  dan  $<4,20$  dengan kategori baik. Adapun penjelasan mengenai kelima komponen tersebut adalah sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian (*control Environment*)

Lingkungan pengendalian pada PT Interior Design Indo dapat dikatakan baik. Hal tersebut karena dalam perusahaan terdapat struktur organisasi yang jelas, adanya konsekuensi yang ditetapkan jika terjadi penyimpangan dalam aktivitas penjualan, konsekuensi tersebut yaitu dengan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Selain itu perusahaan juga selalu melakukan pengecekan ulang terhadap design yang dikirim kepada klien.

2. Penilaian risiko (*Risk Assesment*)

Penilaian risiko pada PT Interior Design Indo dapat dikatakan baik, hal tersebut karena perusahaan telah menempatkan semua karyawan sesuai dengan pengetahuan dan keterampilannya, juga selalu melakukan pengecekan ulang terhadap kecocokan design yang dikirim kepada pelanggan untuk menghindari kekecewaan konsumen terhadap jasa yang ditawarkan dan melakukan sosialisasi kepada karyawan jika terdapat kebijakan baru.

3. Aktivitas pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas pengendalian internal pada PT Interior Design Indo dapat dikatakan baik, hal tersebut karena pencatatan setiap transaksi penjualan dalam perusahaan tersebut sudah dilakukan secara komputerisasi dan dokumen pendukung diarsipkan dengan baik sehingga laporan penjualan dalam perusahaan sudah memadai.

#### 4. Informasi dan komunikasi (*Information and communication*)

Dalam hal informasi pada PT Interior Design indo dapat dikatakan cukup baik karena perusahaan selalu mencatat setiap transaksi yang terjadi dengan akurat, namun komunikasi dan koordinasi dalam perusahaan masih belum sepenuhnya terjalin dengan baik.

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

Pemantauan pada PT Interior Design Indo belum dikatakan baik karena perusahaan tersebut tidak pernah melakukan evaluasi terhadap hasil penjualan. Hal tersebut dikarenakan kurangnya koordinasi dari pimpinan ataupun dari setiap bagian kerja.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi di PT Interior Design Indo secara umum belum dikatakan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil analisis deskriptif. Nilai rata – rata keseluruhan mengenai sistem informasi akuntansi yaitu sebesar 3,27 dengan kategori cukup baik. Nilai rata – rata terendah yaitu pada indikator perangkat lunak (*software*) dan manusia (*brainware*) dengan nilai yang sama yaitu sebesar 2,55 dan nilai rata – rata tertinggi yaitu pada indikator perangkat keras (*hardware*) yaitu sebesar 3,70.

Sedangkan pada efektivitas pengendalian internal penjualan di PT Interior Design Indo secara umum sudah dikatakan baik, hal tersebut dapat dilihat dari hasil nilai rata – rata keseluruhan mengenai efektivitas pengendalian internal penjualan yaitu sebesar 3,46 dengan kategori baik. Nilai rata – rata terendah yaitu pada indikator pemantauan yaitu sebesar 2,30 dan nilai rata – rata tertinggi yaitu pada indikator aktivitas pengendalian yaitu sebesar 4,09.

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan penulis pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil pengujian regresi linier sederhana

memperoleh nilai kontanta sebesar 16,596 yang menunjukkan jika adanya sistem informasi akuntansi maka efektivitas pengendalian internal penjualan akan meningkat sebesar 16,596.

Hasil pengujian koefisien korelasi diperoleh nilai (R) 0,864 yang menunjukkan bahwa tingkat hubungan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk pada tingkat sangat kuat.

Hasil lain dapat dilihat dari hasil pengujian parsial (uji t) yang memperoleh nilai t hitung (9,560) > t tabel (2,03951) dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  yang menunjukkan hipotesis diterima yaitu sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Interior Design Indo dengan besar pengaruhnya yaitu 74,7%.

## 5.2 Saran

Setelah menguraikan kesimpulan, penulis memberikan saran sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan serta diharapkan dapat bermanfaat baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Adapun saran yang diberikan yaitu : (1) perusahaan hendaknya meningkatkan kualitas SDM dengan *recruitment* untuk mengantisipasi kurangnya SDM dalam pelaksanaan aktivitas penjualan yang akan mengakibatkan penumpukan dan juga perangkapan tugas bagian kerja, memberikan pelatihan seperti *skill training*, *technology training* untuk menciptakan kualitas SDM yang baik dan memberikan penghargaan atau *reward* kepada karyawan yang berprestasi untuk mempertahankan loyalitas kepada perusahaan dan meningkatkan produktifitas. (2) Pada perangkat lunak, sebaiknya perusahaan melakukan perbaikan dan *upgrade* program aplikasi agar lebih praktis dan mudah dioperasikan. (3) perusahaan hendaknya selalu melakukan *meeting* secara rutin agar komunikasi antar bagian berjalan dengan baik dan selalu melakukan evaluasi terhadap aktivitas penjualan baik hasil penjualan, kinerja karyawan dan hal lainnya agar dapat mengembangkan strategi terhadap perencanaan lanjutan dengan memperbaiki kekurangan dan kendala yang terjadi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. 2015. *Auditing & jasa assurance pendekatan terintegrasi*, Jilid 1, Edisi lima belas. Jakarta: Erlangga.
- Ajis,Lisdayanti. 2020. ”*Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Internal Pada PT Bumanik Kabupaten Morowali Utara*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Makassar.
- Ariadharma,Andhika. “*Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Studi Kasus PT Inti (Persero Bandung)*”. JRAK, Vol. 11, No 1 (2015) Universitas Kristen Maranatha.
- Ghozali,Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi 8. Semarang:Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herry. 2014. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta:KENCANA
- Kurniawan. “*Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Niaga Swadaya Makassar*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Makassar.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Infrormasi Akuntansi*. Yogyakarta:Unit Penerbit.

- Mahatmyo,Atyanto. 2014. *Sistem Informasi Suatu Pengantar*. Yogyakarta:Deepublish.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor:Ghalia Indonesia.
- Mardiasmo. 2018. *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta:ANDI (Anggota IKAPI).
- Mardia. 2021. *Sistem Informasi Akuntansi dan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.
- Maria,Anna. wahjono,sentot imam dan syaban,Ma'aruf. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Praktikal*. Surabaya:UMSurabaya Publishing.
- Marshall B,Romney dan Steinbert. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*, alih bahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, edisi 13. Jakarta:Selemba Empat.
- Lathifah,Nurul. 2021. *Konsep dan Praktik Sistem Pengendalian Internal*. Sumatra Barat:Insan Cendikia Mandiri.
- Pebrianti,Sri Lestrari. ”Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal pada PT Bosowa Berlian Motor Makassar”. *Economics Bosowa Journal*. 2020.
- Sugiyono. 2022. *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.

- Sugiyono. 2021. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. 2017. *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA
- Susanto, Azhar. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Tampubolon, Nasrani Abba dan Firdaus Hamta. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Internal pada PT Kita Jaya Sukses Batam". 11, Nomor 1 (2017).
- Wahyu, Efa. 2019. *Sistem Informasi Akuntansi*. Kabupaten Malang: CV Azizah Publishing.
- Wahyuni, Resky. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Pada PT PLN (Persero) UP3 BULUKUMBA". Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Makassar.
- Zamzami, Faiz. Nusa, Nabella Duta dan Faiz, Ihda Arifin. 2021. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**

## Instrumen Penelitian

Variabel X (Sistem Informasi Akuntansi)																
R	xp 1	xp 2	xp 3	xp 4	xp 5	xp 6	xp 7	xp 8	xp 9	xp 10	xp 11	xp 12	xp 13	xp 14	xp 15	Total
R1	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	64
R2	4	2	4	1	1	1	2	3	2	4	1	4	4	2	1	36
R3	3	3	4	2	4	2	2	3	3	2	3	4	3	1	2	41
R4	4	4	4	4	4	4	2	5	5	3	4	4	4	4	4	59
R5	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	2	54
R6	4	4	4	2	4	2	2	4	4	3	4	4	4	2	4	51
R7	4	4	4	2	4	4	2	4	4	3	4	3	3	4	4	53
R8	4	4	4	3	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	56
R9	4	4	4	2	4	3	2	4	4	3	3	4	4	4	4	53
R10	4	4	4	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	47
R11	4	4	4	3	2	2	2	4	4	4	4	4	4	2	4	51
R12	4	4	4	3	4	2	2	4	4	3	4	4	3	2	2	49
R13	5	5	5	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	59
R14	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	68
R15	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	2	4	54
R16	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	3	5	62
R17	4	4	4	3	4	4	2	3	3	4	5	4	4	4	4	56
R18	4	4	4	1	3	4	1	4	4	4	4	3	4	1	2	47
R19	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	59
R20	3	2	2	1	4	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	35
R21	2	1	1	2	4	3	3	2	1	2	4	2	4	2	2	35
R22	2	4	3	1	4	3	1	4	3	2	4	4	4	3	3	45
R23	2	1	2	1	2	1	3	2	2	2	2	3	3	1	2	29
R24	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	44
R25	2	2	2	1	2	3	3	4	4	3	3	3	4	2	4	42
R26	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	37
R27	4	3	3	4	4	3	5	4	4	3	3	4	3	2	4	53
R28	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	57
R29	4	4	4	4	2	3	2	4	4	3	4	4	4	2	4	52
R30	5	5	5	1	3	3	1	4	4	3	3	4	3	2	4	50
R31	4	4	4	2	4	3	2	4	4	3	4	3	3	2	2	48
R32	4	4	4	2	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	54
R33	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3	4	4	4	2	2	52

Variabel Y (Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan)														
R	YP 1	YP 2	YP 3	YP 4	YP 5	YP 6	YP 7	YP 8	YP 9	YP 10	YP 11	YP 12	YP 13	Total
R1	4	4	5	5	4	2	5	4	4	4	4	4	3	52
R2	2	1	4	4	3	2	5	4	4	2	4	2	1	38
R3	4	4	4	4	4	3	4	2	2	2	4	4	2	43
R4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4	4	2	47
R5	5	4	4	4	4	2	5	4	4	2	4	4	4	50
R6	4	4	4	4	4	2	4	3	3	4	4	3	2	45
R7	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	2	47
R8	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	2	46
R9	4	4	4	4	3	2	4	3	3	4	4	3	2	44
R10	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	45
R11	4	4	4	3	2	2	4	4	4	4	4	3	2	44
R12	2	4	4	4	3	2	4	3	2	2	4	3	2	39
R13	3	4	5	4	3	4	4	4	4	3	4	4	2	48
R14	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	60
R15	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	2	47
R16	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	3	57
R17	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4	3	2	46
R18	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	4	3	3	47
R19	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	2	47
R20	2	4	4	4	3	2	4	3	3	3	4	3	2	41
R21	4	1	3	2	3	1	5	4	4	2	4	3	1	37
R22	3	5	4	5	3	2	4	2	3	3	3	3	3	43
R23	2	4	2	3	5	2	4	2	3	1	2	2	1	33
R24	3	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	39
R25	2	4	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	44
R26	3	2	3	1	3	2	2	2	3	2	2	2	2	29
R27	2	5	4	4	4	4	5	3	4	4	4	3	3	49
R28	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	48
R29	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	2	47
R30	4	4	4	4	4	2	4	3	3	4	4	3	2	45
R31	4	4	4	4	4	2	4	3	4	2	4	3	3	45
R32	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	2	47
R33	4	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	2	46







XP7	Pearson Correlation	.042	-.114	-.100	.446**	.215	.187	1	.172	.182	.196	.140	.071	-.067	.143	.408*	.314
	Sig. (2-tailed)	.815	.526	.578	.009	.230	.297		.339	.312	.273	.437	.696	.713	.427	.019	.075
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP8	Pearson Correlation	.539**	.692**	.602**	.442*	.314	.557**	.172	1	.897**	.530**	.630**	.670**	.394*	.279	.574**	.816**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.010	.075	.001	.339		.000	.002	.000	.000	.023	.116	.000	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP9	Pearson Correlation	.625**	.746**	.640**	.504**	.358*	.566**	.182	.897**	1	.514**	.585**	.571**	.236	.325	.658**	.839**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.003	.041	.001	.312	.000		.002	.000	.001	.187	.065	.000	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP10	Pearson Correlation	.589**	.477**	.565**	.354*	-.030	.401*	.196	.530**	.514**	1	.413*	.466**	.498**	.263	.360*	.630**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005	.001	.043	.868	.021	.273	.002	.002		.017	.006	.003	.139	.040	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP11	Pearson Correlation	.411*	.649**	.395*	.543**	.601**	.719**	.140	.630**	.585**	.413*	1	.462**	.512**	.324	.521**	.786**
	Sig. (2-tailed)	.017	.000	.023	.001	.000	.000	.437	.000	.000	.017		.007	.002	.066	.002	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP12	Pearson Correlation	.644**	.668**	.713**	.420*	.217	.301	.071	.670**	.571**	.466**	.462**	1	.541**	.143	.385*	.700**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.015	.225	.089	.696	.000	.001	.006	.007		.001	.427	.027	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP13	Pearson Correlation	.246	.322	.236	.275	.039	.425*	-.067	.394*	.236	.498**	.512**	.541**	1	.125	.230	.460**
	Sig. (2-tailed)	.168	.067	.187	.122	.827	.014	.713	.023	.187	.003	.002	.001		.489	.198	.007
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
XP14	Pearson Correlation	.266	.366*	.255	.368*	.364*	.396*	.143	.279	.325	.263	.324	.143	.125	1	.478**	.528**
	Sig. (2-tailed)	.135	.036	.152	.035	.037	.023	.427	.116	.065	.139	.066	.427	.489		.005	.002

	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	
XP15	Pearson Correlation	.372*	.491**	.323	.357*	.288	.625**	.408*	.574**	.658**	.360*	.521**	.385*	.230	.478**	1	.721**
	Sig. (2-tailed)	.033	.004	.067	.042	.104	.000	.019	.000	.000	.040	.002	.027	.198	.005		.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
TOTA	Pearson Correlation	.743**	.833**	.713**	.681**	.540**	.729**	.314	.816**	.839**	.630**	.786**	.700**	.460**	.528**	.721**	1
L	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.075	.000	.000	.000	.000	.000	.007	.002	.000	
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Variabel Y (Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan)

Correlations

		YP1	YP2	YP3	YP4	YP5	YP6	YP7	YP8	YP9	YP10	YP11	YP12	YP13	TOTAL
YP1	Pearson Correlation	1	.131	.159	.072	.198	-.063	.205	.333	.385*	.363*	.455**	.443**	.198	.494**
	Sig. (2-tailed)		.466	.377	.691	.270	.726	.252	.058	.027	.038	.008	.010	.269	.003
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP2	Pearson Correlation	.131	1	.374*	.592**	.342	.436*	.087	-.054	.041	.434*	.237	.446**	.526**	.599**
	Sig. (2-tailed)	.466		.032	.000	.052	.011	.631	.764	.819	.012	.184	.009	.002	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP3	Pearson Correlation	.159	.374*	1	.736**	-.056	.528**	.246	.534**	.333	.486**	.565**	.622**	.564**	.758**
	Sig. (2-tailed)	.377	.032		.000	.756	.002	.167	.001	.058	.004	.001	.000	.001	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP4	Pearson Correlation	.072	.592**	.736**	1	.316	.393*	.386*	.298	.162	.378*	.429*	.451**	.475**	.709**
	Sig. (2-tailed)	.691	.000	.000		.073	.024	.026	.092	.369	.030	.013	.008	.005	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP5	Pearson Correlation	.198	.342	-.056	.316	1	.244	.172	-.092	.121	.044	-.016	.132	.116	.307
	Sig. (2-tailed)	.270	.052	.756	.073		.172	.339	.611	.501	.810	.929	.465	.519	.083
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP6	Pearson Correlation	-.063	.436*	.528**	.393*	.244	1	.090	.245	.329	.225	.232	.421*	.430*	.561**
	Sig. (2-tailed)	.726	.011	.002	.024	.172		.620	.170	.062	.208	.193	.015	.013	.001
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP7	Pearson Correlation	.205	.087	.246	.386*	.172	.090	1	.585**	.503**	.181	.640**	.480**	.142	.561**
	Sig. (2-tailed)	.252	.631	.167	.026	.339	.620		.000	.003	.314	.000	.005	.430	.001

	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP8	Pearson Correlation	.333	-.054	.534**	.298	-.092	.245	.585**	1	.734**	.312	.613**	.517**	.277	.645**
	Sig. (2-tailed)	.058	.764	.001	.092	.611	.170	.000		.000	.077	.000	.002	.119	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP9	Pearson Correlation	.385*	.041	.333	.162	.121	.329	.503**	.734**	1	.360*	.445**	.471**	.285	.635**
	Sig. (2-tailed)	.027	.819	.058	.369	.501	.062	.003	.000		.040	.009	.006	.108	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP10	Pearson Correlation	.363*	.434*	.486**	.378*	.044	.225	.181	.312	.360*	1	.490**	.333	.110	.619**
	Sig. (2-tailed)	.038	.012	.004	.030	.810	.208	.314	.077	.040		.004	.058	.543	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP11	Pearson Correlation	.455**	.237	.565**	.429*	-.016	.232	.640**	.613**	.445**	.490**	1	.602**	.207	.724**
	Sig. (2-tailed)	.008	.184	.001	.013	.929	.193	.000	.000	.009	.004		.000	.247	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP12	Pearson Correlation	.443**	.446**	.622**	.451**	.132	.421*	.480**	.517**	.471**	.333	.602**	1	.490**	.795**
	Sig. (2-tailed)	.010	.009	.000	.008	.465	.015	.005	.002	.006	.058	.000		.004	.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
YP13	Pearson Correlation	.198	.526**	.564**	.475**	.116	.430*	.142	.277	.285	.110	.207	.490**	1	.602**
	Sig. (2-tailed)	.269	.002	.001	.005	.519	.013	.430	.119	.108	.543	.247	.004		.000
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
TOTAL	Pearson Correlation	.494**	.599**	.758**	.709**	.307	.561**	.561**	.645**	.635**	.619**	.724**	.795**	.602**	1
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000	.000	.083	.001	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). \*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



## KUESIONER PENELITIAN

### **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PT INTERIOR DESIGN INDO”**

---

---

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Ditempat

Dengan hormat,

Saya Novie Rosdianti (1112191003) mahasiswa sekolah tinggi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung program studi akuntansi yang sedang melakukan penelitian untuk skripsi saya yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Interior Design Indo”**. Dengan ini saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner yang saya ajukan pada jawaban yang tepat dan memberikan jawaban yang sejujur – jujurnya. Adapaun jawaban berikan tidak ada pengaruh apapun terhadap responden karena karena penelitian ini dilakukan untuk keperluan ilmiah yang sedang saya teliti.

Atas ketersediaannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Novie Rosdianti

## KUESIONER PENELITIAN

### I. IDENTITAS

#### a. Responden

1. Jabatan
- CEO (*Chief Oxecutive Officer*)
  - Staff Accounting
  - Staff IT
  - Staff Sales &Marketing
  - Staff Design
  - Staff Build
2. Jenis Kelamin
- Perempuan
  - Laki - laki
3. Pendidikan Terakhir
- SMA/SMK
  - D-3
  - S-1
  - S-2
  - S-3
4. Lama Bekerja
- <1 tahun
  - 1-5 tahun
  - >6 tahun

#### b. Peneliti

Nama : Novie Rosdianti

Alamat : Jl. Cukang Kawung No. 4 Bandung

NPM : 1112191003

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Unversitas : Sangga Buana YPKP Bandung

Judul Penelitian : Pengaruh Sistem Informasi  
Akuntansi Terhadap Efektifitas  
Pengendalian Internal Penjualan

## II. PERNYATAAN PENELITIAN

### Petunjuk Pengisian

Pengisian pernyataan disesuaikan dengan kondisi yang sebenarnya. Berilah tanda centang (√) pada kolom pilihan jawaban tersebut yang sesuai dengan persepsi Bapak/Ibu/Saudara/i. skala responden adalah sebagai berikut:

SS (Sangat Setuju)

S (Setuju)

N (Netral)

TS (Tidak Setuju)

STS (Sangat Tidak Setuju)

#### 1. Variabel Independen (Sistem Informasi Akuntansi)

NO	PERTANYAAN	SS	S	N	TS	STS
<b>a.</b>	<b>Perangkat Keras (Hardware)</b>					
1.	Sistem informasi akuntansi penjualan sudah dioperasikan menggunakan spesifikasi komputer yang tepat					
2.	<i>Hardware</i> yang digunakan dapat mempermudah operasional perusahaan					
3.	Kapasitas <i>hardware</i> yang digunakan dapat menampung seluruh data sistem penjualan					
<b>b.</b>	<b>Perangkat Lunak (Software)</b>					
4.	Perangkat atau program aplikasi yang digunakan sulit dioperasikan					
5.	Fasilitas <i>software</i> yang digunakan sudah sesuai kebutuhan perusahaan					
6.	Sistem yang digunakan tidak memberikan output sesuai dengan kebutuhan					
<b>c.</b>	<b>Manusia (Brainware)</b>					
7.	SDM yang ada dalam perusahaan belum memadai					
8.	Semua karyawan sudah menjalankan sistem penjualan dengan disiplin dan teliti					

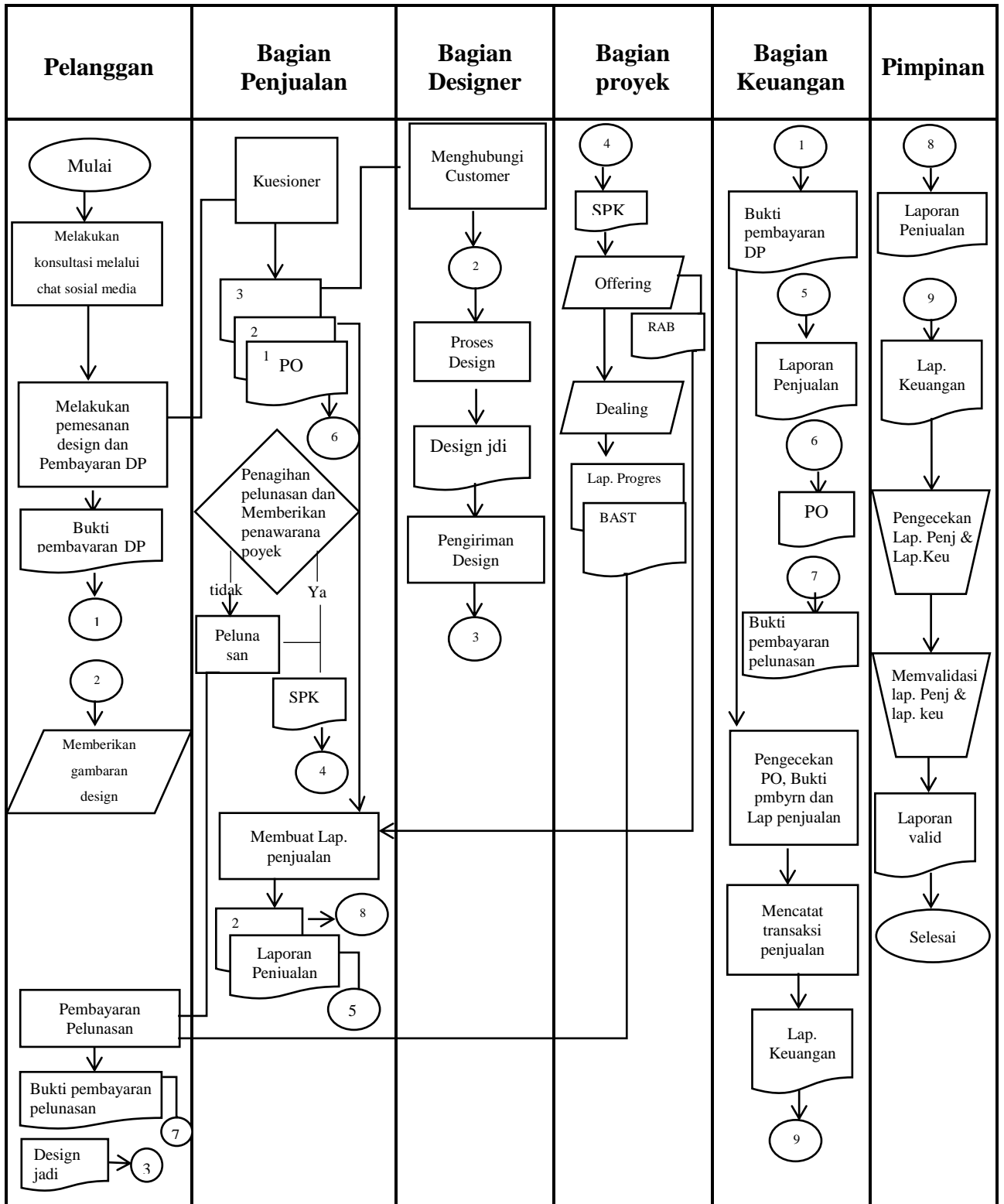


9.	Semua karyawan mampu mengerjakan tugasnya secara efektif dan efisien					
<b>d.</b>	<b>Prosedur (Procedure)</b>					
10.	Setiap kegiatan penjualan tidak dilengkapi dengan dokumen pendukung					
11.	Prosedur dalam setiap aktivitas penjualan sudah diterapkan dengan baik					
<b>e.</b>	<b>Basis Data (Data Base)</b>					
12.	Data yang dihasilkan sudah lengkap dan jelas					
13.	Data base sistem informasi akuntansi selalu di update apabila terdapat perubahan					
<b>f.</b>	<b>Jaringan Komunikasi</b>					
14.	Selalu terjadi kendala gangguan pada jaringan komunikasi					
15.	Komunikasi setiap bagian sudah berjalan dengan baik					

2. Variabel Dependen (Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan)

NO	PERTANYAAN	SS	S	N	TS	STS
<b>a.</b>	<b>Lingkungan Pengendalian</b>					
1.	Tidak terdapat konsekuensi jika terjadi penyimpangan dalam aktivitas penjualan					
2.	Adanya struktur organisasi yang jelas					
3.	Selalu dilakukan pengecekan ulang atas kecocokan desain yang dikirim kepada klien					
<b>b.</b>	<b>Penilaian Risiko</b>					
4.	Semua karyawan sudah ditempatkan sesuai dengan pengetahuan dan keterampilannya					
5.	Perusahaan selalu menetapkan risiko yang timbul akibat penjualan					
<b>c.</b>	<b>Aktivitas Pengendalian</b>					
6.	pemisahan tugas tidak sesuai dengan tanggung jawabnya					
7.	Setiap transaksi penjualan selalu dicatat secara komputerisasi					
8.	laporan penjualan dalam perusahaan sudah memadai					
9.	Dokumen pendukung setiap transaksi sudah diarsipkan dengan baik					
<b>d.</b>	<b>Informasi dan Komunikasi</b>					
10.	komunikasi dan koordinasi antar bagian tidak terjalin dengan baik					
11.	Selalu mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi					
12.	Selalu mencatat setiap transaksi penjualan dengan akurat					
<b>e.</b>	<b>Pemantauan</b>					
13.	Tidak dilakukan evaluasi terhadap hasil penjualan					

## Flowchart Penjualan PT Interior Design Indo



**Keterangan :**

1. Pelanggan melakukan konsultasi melalui chat di berbagai sosial media
2. Pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran DP kemudian mengisi kuesioner untuk kebutuhan design
3. Bagian Designer menghubungi pelanggan untuk meminta gambaran detail mengenai design yang diinginkan
4. Pelanggan memberikan penjelasan gambaran design yang diinginkan
5. Bagian designer memproses design
6. Desain jadi akan dikirim melalui sosial media (WhatsApp) kepada pelanggan dan masuk list payment kepada bagian penjualan untuk dilakukan penagihan pelunasan
7. Bagian penjualan melakukan penagihan pelunasan dan memberikan penawaran proyek
8. Jika pelanggan tidak menerima penawaran tersebut, pelanggan melakukan pembayaran pelunasan dan menerima design jadi
9. Jika pelanggan menerima penawaran tersebut pelanggan melakukan pelunasan dan menerima design jadi, kemudian bagian penjualan akan mengeluarkan SPK (Surat Perintah Kerja) untuk bagian proyek
10. Bagian proyek melakukan offering dan mengeluarkan RAB untuk diserahkan ke bagian penjualan kemudian melakukan dealing dan mengeluarkan laporan progres mingguan-bulanan serta BAST (Berita Acara Serah Terima) kepada pelanggan
11. Bagian penjualan membuat laporan penjualan berdasarkan RAB dan PO untuk diserahkan ke bagian keuangan
12. Bagian keuangan melakukan pengecekan antara PO, Bukti Pembayaran dan laporan penjualan
13. Bagian keuangan mencatat seluruh transaksi ke dalam laporan keuangan
14. Bagian keuangan menyerahkan laporan keuangan kepada pimpinan
15. Pimpinan melakukan pengecekan antara laporan penjualan dan laporan keuangan
16. Pimpinan melakukan validasi laporan penjualan dan laporan keuangan