

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT NAGA MULIA TEKSTIL

Dani Rachman

e-mail : Danirachman2022@gmail.com

Iklima Urbaniyah

e-mail : Iklimaurbaniyah3@gmail.com

Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Bale Bandung

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran serta pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan analisis suatu hasil, kemudian menguji hipotesis dari data dan fakta. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Pengambilan sampel dilakukan secara *nonprobability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Metode analisis data yang digunakan yaitu uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji koefisien korelasi *pearson*, koefisien korelasi parsial, koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji F.

Hasil penelitian menunjukan bahwa secara simultan maupun secara parsial Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Adapun hasil Koefisien Determinasi sebesar sebesar 63,3% dan sisanya sebesar 36,7% merupakan variabel lain yang turut mempengaruhi Efektivitas Penjualan.

Kata Kunci : Efektivitas Penjualan, Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan perekonomian saat ini semakin berkembang seiring berjalannya waktu. Hal ini menimbulkan tingkat persaingan yang semakin ketat, dimana para pelaku usaha akan berlomba-lomba untuk memenangkan persaingan pasar. Peningkatan target penjualan mampu menjadikan perusahaan memiliki usaha yang berkelanjutan, peningkatan target ini akan menjadikan perusahaan bisa bertahan dan berkembang dengan baik dalam jangka waktu panjang. Selain itu peningkatan target penjualan ini juga sangat penting bagi perusahaan agar bisa mencapai keuntungan atau laba yang diharapkan.

Menurut Sujarweni (2015:30) penjualan merupakan salah satu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang perusahaan-perusahaan hasilkan. Suhardani dkk (2019:29) menyatakan bahwa membandingkan

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

target penjualan dengan realisasinya adalah salah satu cara untuk mengukur efektivitas penjualan perusahaan. Penjualan dikatakan efektif jika tingkat penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan dapat direalisasikan dengan baik dan optimal. Penggunaan sistem akan memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan. Salah satunya yaitu sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan sebagai alat untuk mengkoordinasikan informasi keuangan pada bagian-bagian perusahaan termasuk manajer perusahaan. Menurut Susanto dalam Marzuki (2012:34) Sistem Informasi Akuntansi berguna untuk mendukung aktivitas sehari-hari perusahaan, mendukung proses pengambilan keputusan, dan membantu memenuhi tanggungjawab pengelolaan perusahaan. Di dalam sistem informasi akuntansi terdapat unsur-unsur pengendalian internal yang berfungsi untuk mengawasi seluruh aktivitas ekonomi yang terjadi pada Perusahaan.

Terjadinya penyimpangan yang muncul dari kegiatan penjualan sangat besar kemungkinannya. Keberadaan sistem pengendalian internal merupakan faktor dasar untuk melaksanakan penjualan yang efektif. Setiap perusahaan wajib memiliki pengendalian internal sehingga seluruh standar dan prosedur yang ada pada perusahaan dapat berjalan dengan baik untuk memastikan perusahaan mencapai tujuan dan sasaran perusahaan dengan baik dan efektif.

PT Naga Mulia Tekstil adalah salah satu perusahaan tekstil penghasil kain yang sudah diproses melalui pencelupan (*dyeing*) dan pengecapan motif (*printing*). Dalam praktiknya, penjualan selama 5 tahun terakhir naik-turun. Berikut adalah data hasil penjualan selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 2018 – 2022.

**Tabel 1
Data Hasil dan Target Penjualan Periode Tahun 2018 – 2022**

Tahun	Target	Realisasi	Persentase
2018	674.100.000.000	675.250.000.000	100%
2019	674.100.000.000	645.850.000.000	96%
2020	674.100.000.000	579.750.000.000	86%
2021	674.100.000.000	633.500.000.000	94%
2022	674.100.000.000	652.100.000.000	97%
Rata-rata		641.879.000.000	95%
Max		675.250.000.000	100%
Min		579.750.000.000	86%

Sumber : PT Naga Mulia Tekstil

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa selama 5 tahun terakhir hasil penjualan naik-turun yang disebabkan oleh beberapa hal, baik itu permintaan pasar, perubahan harga, kualitas produk, maupun faktor SDM bagian penjualan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 21 Februari 2023 dengan Bapak Dani Ruswandi selaku kepala *sales* PT Naga Mulia Tekstil dinyatakan bahwa kurangnya pengendalian atas resiko perubahan harga bahan baku menyebabkan kenaikan pada harga jual sehingga terkadang barang yang sudah di proses menjadi gagal jual dan menimbulkan *overstock*. Untuk mengurangi *overstock* ini, beberapa bulan kemudian harga jual diturunkan dari harga asli sehingga pencapaian *omzet* menurun.

Selain itu harga jual yang berubah-ubah, sistem pencatatan transaksi yang masih menggunakan sistem manual, serta penyampaian informasi dan komunikasi yang tidak menyeluruh menyebabkan kesalahan dalam pencatatan nominal harga pada faktur penjualan sehingga akan menyebabkan ketidaksesuaian dalam perhitungan *omzet*

penjualan. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi yang baik serta pengendalian internal atas kegiatan penjualan sangat diperlukan untuk menunjang efektivitas penjualan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil
2. Bagaimana pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil
3. Bagaimana pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil

1.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penulis melaksanakan penelitian yaitu secara studi survei pada PT Naga Mulia Tekstil yang berlokasi di Jl. Laswi No. 57 Kecamatan Majalaya, Kabupaten Bandung 40382. Adapun waktu penelitian mulai bulan Maret 2023 sampai dengan Agustus 2023.

II. Tinjauan Pustaka, Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:25) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan. Menurut Turner, Weickgenant, & Copeland (2017:41) Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memproses sampai dengan menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan baik pengguna internal maupun eksternal.

2.1.2 Pengertian Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2017:129) pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)* dalam Rick Hayes (2017:129) pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dari entitas, yang dirancang untuk memberikan asuransi yang memadai (*reasonable assurance*) terkait tujuan-tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian pengendalian internal tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat agar dilaksanakan oleh orang-orang untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan.

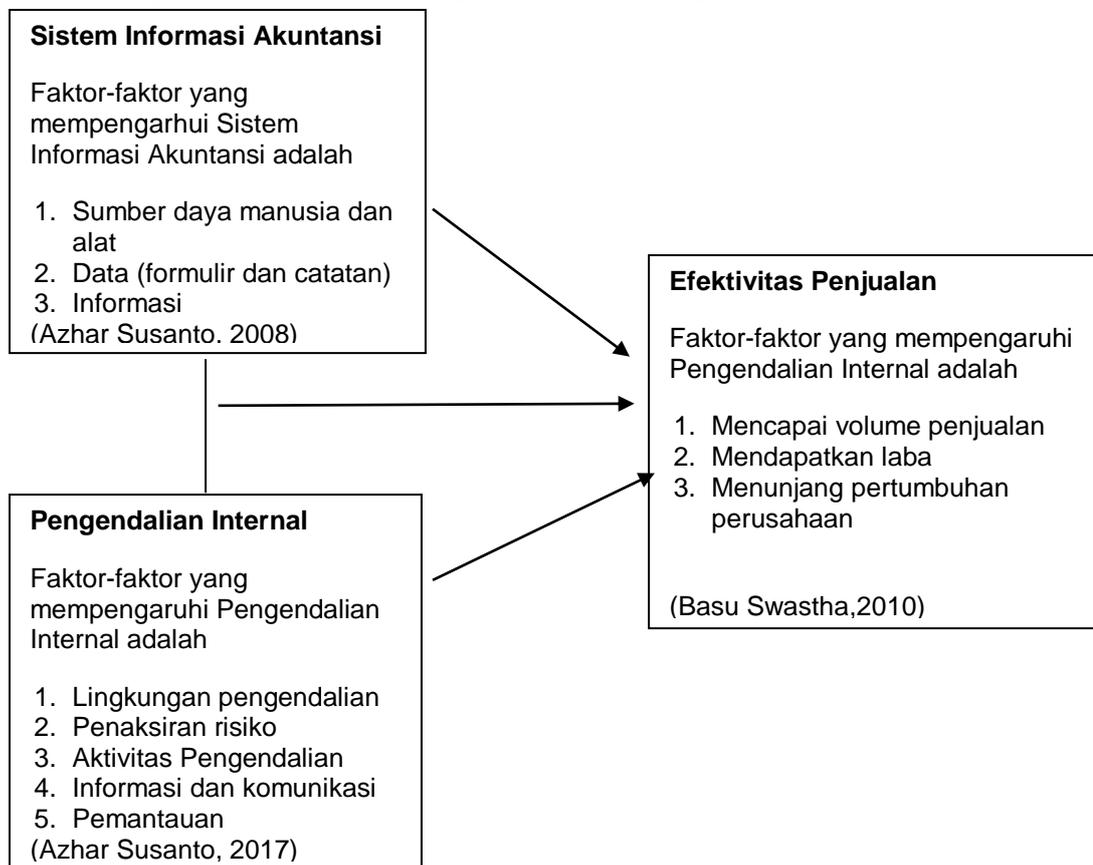
Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

2.1.3 Efektivitas Penjualan

Menurut Syahu Sugian (2006:96) mendefinisikan efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih. Menurut Dearden dan Bedford (dalam Maulana, 2002) efektivitas penjualan adalah kemampuan penjualan barang suatu unit yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali demi mencapai tujuan yang diinginkan. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan efektivitas penjualan dapat diartikan sebagai suatu keberhasilan dalam pencapaian tujuan atau target penjualan yang telah ditetapkan dan dapat dilihat dari tercapainya tujuan penjualan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran yang berubungan dengan penelitian ini yaitu Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan digambarkan skema paradigma penelitian sebagai berikut :



Gambar 1
Paradigma Penelitian

2.2 Hipotesis

Berdasarkan penjelasan di atas dan berdasarkan kerangka pemikiran yang ada, maka peneliti mencoba merumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

- 1 Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan di PT Naga Mulia Tekstil.
- 2 Terdapat pengaruh pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan di PT Naga Mulia Tekstil.

- 3 Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan di PT Naga Mulia Tekstil.

III Objek dan Metode Penelitian

3.1 Objek Penelitian

Sesuai judul penelitian yang dipilih maka objek penelitian dalam penelitian ini adalah Sistem Informasi Akuntansi (X_1), Pengendalian Internal (X_2), dan Efektivitas Penjualan (Y).

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian dalam yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, karena penelitian ini menekankan pada data-data numerik (angka).

3.2.1 Populasi dan Sampel

3.2.1.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2017:126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan pengertian tersebut, populasi merupakan objek atau subjek yang memenuhi syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian, maka yang menjadi populasi sasaran dalam penelitian ini adalah karyawan PT Naga Mulia Tekstil.

3.2.1.2 Sampel

Menurut Sugiyono sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul refresentatif (mewakili).

Teknik penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah didasarkan pada metode *non probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan peneliti dalam hal ini dengan menggunakan pendekatan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono bahwa *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Alasan pemilihan sampel dengan menggunakan *purposive sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria sesuai dengan yang telah penulis tentukan. Oleh karena itu, sampel yang dipilih sengaja ditentukan berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditentukan oleh penulis untuk mendapatkan sampel yang representatif. Adapun kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu karyawan yang berhubungan langsung dengan kegiatan penjualan seperti *sales*, gudang, pengiriman, keuangan, akunting, pajak, piutang dan audit intenal dengan masa kerja lebih dari satu tahun. Maka diperoleh sampel sebagai berikut:

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

**Tabel 2
Data Sampel Penelitian**

Bagian	Manajer	Kepala	Staff	Jumlah
Penjualan/sales	1	1	8	9
Gudang		1	5	7
Pengiriman		1	5	6
Keuangan	1	1	3	5
Akunting		1	3	4
Pajak		1	2	3
Piutang		1	2	3
Audit Internal		1	2	3
Total Sampel				40

Sumber : PT. Naga Mulia Tekstil

Berdasarkan data diatas, maka sampel dalam penelitian ini yang dipilih sebanyak 40 orang responden karyawan PT Naga Mulia Tekstil.

3.2.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

3.2.1.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut Sugiyono uji validitas dapat menggunakan *pearson product moment*. Perhitungan *pearson product moment* menggunakan SPSS dengan syarat hasil dari uji *pearson product moment* atau r menunjukkan r -hitung $> 0,3$ maka item pernyataan dinyatakan valid.

Pengujian validitas ini dilakukan dengan menggunakan program *SPSS for windows* dengan kriteria berikut :

1. Jika r hitung $> r$ tabel maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
2. Jika r hitung $< r$ tabel maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.
3. Nilai r hitung dapat dilihat pada kolom corrected item total correlation.

3.2.1.2 Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono, untuk menguji reliabilitas instrument lingkungan sosial dan keaktifan organisasi digunakan rumus *Alpha Cronbach*, karena rumus *Alpha Cronbach* digunakan untuk mencari reliabilitas instrumen yang skornya bukan 0 dan 1 misalnya angket atau soal bukan uraian. Kriteria pengambilan keputusan untuk menentukan reliabel atau tidak bila r lebih besar atau sama dengan 0,600 maka item tersebut reliabel. Bila r lebih kecil dari 0,600 maka item tersebut tidak reliabel.

3.2.1.3 Method Of Successive Interval (MSI)

Setelah dilakukan uji validitas dan uji realibilitas selanjutnya data ordinal (*likert*) yang telah diperoleh tersebut dikonversi menjadi skala interval dengan *Method Of Successive Interval (MSI)*. Menurut Sedamayanti dan Syarifudin Hidayat (2011:55) *Method Of Successive Interval (MSI)* adalah metode penskalaan untuk menaikkan skala pengukuran ordinal ke skala pengukuran interval.

Perhitungan tersebut dilakukan dengan menggunakan program *Microsoft Excel : add ins – Statistic – Successive Interval*.

3.2.3 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis linear regresi berganda digunakan peneliti, bila peneliti ingin mengetahui keadaan naik turunnya variabel yang diteliti. Hal ini senada dengan pendapat Sugiyono

mengemukakan bahwa analisis regresi ganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (naik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.

2. Analisis Koefisien Korelasi

Analisis koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui seberapa kuat hubungan sebab akibat yang terjadi antara Penerapan Standar Akuntansi Pemerintah dan Sistem Informasi Akuntansi dengan Kualitas Laporan Keuangan.

Adapun untuk mengetahui kuat lemahnya hubungan, dilihat pedoman tabel kriteria koefisien korelasi sebagai berikut :

Tabel 3
Koefisien Korelasi Dan Taksirannya

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
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 : Sugiyono (2017:231)

3. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan data sampel dari setiap jawaban responden yang telah terkumpul. Agar mempermudah dalam penilaian setiap jawabannya, maka dilakukan kategorisasi terhadap skor tanggapan responden melalui rata-rata jumlah skor tanggapan responden berdasarkan pada interval yang ditentukan, digunakan pedoman yang dikemukakan oleh Sugiyono adalah sebagai berikut :

Tabel 4
Kriteria penafsiran kondisi variabel penelitian

Rata-rata Skor	Penafsiran
4,21 - 5,00	Sangat baik
3,41 – 4,20	Baik
2,61 – 3,40	Cukup baik
1,81 – 2,60	Kurang baik
1,00 – 1,80	Sangat kurang baik

Sumber : Sugiyono (2013 : 134)

4. Koefisien Determinasi

Setelah koefisien korelasi diketahui, maka selanjutnya adalah menghitung koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut:

$$KD = R^2 \cdot 100 \%$$

Sumber : Ghozali (2016:98)

Keterangan:

KD = Koefisien Determinasi

R² = Koefisien Korelasi Dikuadratkan

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah:

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

- a. Jika KD mendekati nol (0), maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat lemah.
- b. Jika KD mendekati satu (1), maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat kuat.

5. Pengujian Hipotesis

Menurut Sugiyono mendefinisikan bahwa : “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.” Hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Maka H_0 tidak terdapat pengaruh yang signifikan dan H_a menunjukkan adanya dampak antara variabel bebas dan variabel terikat. Hipotesis yang dirumuskan dapat diuji melalui pengujian hipotesis berikut ini :

a. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji t statistik digunakan untuk melihat signifikansi kejelasan sasaran anggaran dan kompetensi sumber daya manusia terhadap akuntabilitas pengelolaan dana desa, secara individu. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan thitung dengan t_{tabel} . Untuk mencari nilai thitung maka pengujian tingkat signifikansinya adalah dengan menggunakan rumus yang dikemukakan menurut Sugiyono dalam bukunya yang berjudul Statistika Untuk Penelitian, adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{r_p \sqrt{n-3}}{1-r_p^2}$$

Sumber: Sugiono (2012:237)

Keterangan :

r_p = Korelasi Parsial

n = Banyaknya sampel

Setelah menghitung nilai thitung selanjutnya membuat kesimpulan mengenai diterima atau tidaknya hipotesis setelah dibandingkan antara thitung dan t_{tabel} dengan ketentuan uji sebagai berikut:

- 1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{tabel} < t_{hitung}$ pada α 5% maka H_0 ditolak dan H_a diterima (berpengaruh signifikan).
- 2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan $-t_{tabel} > t_{hitung}$ pada α 5% maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak berpengaruh signifikan).
- 3. Apabila menggunakan program komputer (*software* SPSS) jika nilai sig $< \alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak (berpengaruh signifikan).

b. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk melihat apakah kejelasan sasaran anggaran dan solvabilitas bersama – sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Menurut Sugiyono, F_{hitung} dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut

$$F = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Sumber : Sugiyono (2017:192)

Keterangan :

R^2 = Koefisien determinasi

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah anggota data atau kasus

Setelah menghitung nilai F_{hitung} selanjutnya membuat kesimpulan mengenai diterima atau tidaknya hipotesis setelah dibandingkan antara F_{hitung} dan F_{tabel} dengan ketentuan uji sebagai berikut :

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima (berpengaruh).
2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak berpengaruh).
3. Apabila menggunakan program komputer (*software* SPSS) jika nilai $sig < \alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak.

IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 5
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	3.772	3.381		1.116	.272
	X1	.434	.187	.358	2.317	.026
	X2	.451	.143	.488	3.161	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Pengolahan data dengan SPSS Versi 20

Dari data di atas dapat dibuat persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 3,772 + 0,434 X_1 + 0,451 X_2$$

Keterangan :

- Y = Efektivitas Penjualan
 X_1 = Sistem Informasi Akuntansi
 X_2 = Pengendalian Internal

Persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Konstanta sebesar 3,772
 Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel independen ditiadakan atau Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dan Pengendalian Internal (X_2) nilainya 0, maka Efektivitas Penjualan (Y) adalah 3,772.
2. Koefisien regresi Sistem Informasi Akuntansi (X_1) sebesar 0,434
 Koefisien regresi (b_1) tersebut hasilnya positif. Hal ini menunjukkan indikasi adanya hubungan yang searah, artinya jika nilai variabel Sistem Informasi Akuntansi (X_1) naik 1% (0,01) maka akan menyebabkan kenaikan Efektivitas Penjualan sebesar 0,434 dengan asumsi variabel lain tetap.
3. Koefisien regresi Pengendalian Internal (X_2) sebesar 0,451
 Koefisien regresi (b_2) tersebut hasilnya positif. Hal ini menunjukkan indikasi adanya hubungan yang searah, artinya jika nilai variabel Pengendalian Internal (X_2) naik 1% (0,01) maka akan menyebabkan kenaikan Efektivitas Penjualan sebesar 0,451 dengan asumsi variabel lain tetap.

4.1.2 Analisis Koefisien Korelasi

Tabel 6
Hasil Uji Korelasi *Pearson Product Moment*
Correlations

		X1	X2	Y
X1	Pearson Correlation	1	.765**	.731**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	40	40	40
X2	Pearson Correlation	.765**	1	.762**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	40	40	40
Y	Pearson Correlation	.731**	.762**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	40	40	40

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

Sumber : Pengolahan Data dengan SPSS Versi 20

Dilihat dari perhitungan koefisien *product moment*, koefisien korelasi parsial dan korelasi ganda diatas, maka berdasarkan tabel interpretasi terhadap koefisien korelasi menunjukan bahwa :

1. Koefisien Korelasi *Pearson Product Moment*

- a. Korelasi antara Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dengan Efektivitas Penjualan (Y) adalah sebesar 0,731. Berdasarkan tabel kriteria korelasi termasuk pada nilai korelasi antara 0.60 – 0.799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Sistem Informasi Akuntansi (X_1) akan diikuti oleh kenaikan Efektivitas Penjualan.
- b. Korelasi antara Sistem Pengendalian Internal (X_2), dengan Efektivitas Penjualan (Y) adalah sebesar 0,762. Berdasarkan tabel kriteria korelasi termasuk pada nilai korelasi antara 0,60- 0,799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Internal (X_2) akan diikuti oleh kenaikan Efektivitas Penjualan.
- c. Korelasi antara Sistem Infomasi Akuntansi (X_1), dengan Pengendalian Internal (X_2) adalah sebesar 0,765. Berdasarkan tabel kriteria korelasi termasuk pada nilai korelasi antara 0,60- 0,799 mempunyai hubungan yang kuat.. Karena hasilnya positif maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Sistem Infomasi Akuntansi (X_1), akan diikuti oleh Pengendalian Internal (X_2)

2. Koefisien Korelasi Parsial

- a. Korelasi parsial antara Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dengan Efektivitas Penjualan (Y) apabila Pengendalian Internal (X_2) dibuat tetap (konstan) adalah sebesar 0,356 yang berarti terdapat korelasi positif yang menunjukan hubungan kedua variabel tersebut searah, artinya jika Sistem Informasi Akuntansi naik maka Efektivitas Penjualan akan mengalami kenaikan. Interval koefisien sebesar 0,356 berada diantara 0,20 – 0,399 yang berarti variabel X_1 mempunyai hubungan yang rendah dengan variabel Y (lihat tabel 3 pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi).
- b. Korelasi parsial antara Pengendalian Internal (X_2) dengan Efektivitas Penjualan (Y) apabila Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dibuat tetap (konstan) adalah sebesar

0,461 yang berarti terdapat korelasi positif yang menunjukkan hubungan kedua variabel tersebut searah, artinya jika Pengendalian internal naik maka Efektivitas Penjualan akan mengalami kenaikan. Interval koefisien sebesar 0,461 berada diantara 0,40 – 0,599 yang berarti variabel X_2 mempunyai hubungan yang sedang dengan variabel Y (lihat tabel 3 pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi).

3. Koefisien Korelasi Ganda

Nilai koefisien korelasi secara simultan (bersama-sama) antara variabel X_1 dan X_2 terhadap Y. Korelasi positif menunjukkan bahwa hubungan antara Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan adalah searah, artinya jika Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal naik, maka Efektivitas Penjualan akan meningkat. Jika melihat pada interval koefisien sebesar 0,796 berada diantara 0,60 – 0,799 yang berarti variabel X_1 dan X_2 memiliki hubungan yang kuat dengan variabel Y (lihat tabel 3 pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi).

4.1.3 Koefisien Determinasi

Tabel 7
Hasil Uji Korelasi Secara Simultan (R Square)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.796 ^a	.633	.614	4.320876

a. Predictors: (Constant), X_2 , X_1

Sumber : Pengolahan Data dengan SPSS Versi 20

Dari tabel di atas, diketahui nilai R Square sebesar 0,633, nilai R Square menunjukkan nilai koefisien determinasi. Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai KD = 0,633 (63,3%) yang berarti efektivitas penjualan di PT Naga Mulia Tekstil dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal sebesar 63,3%.

4.1.4 Pengujian Hipotesis

Tabel 8
Hasil Uji t (Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3.772	3.381		1.116	.272
1 X1	.434	.187	.358	2.317	.026
X2	.451	.143	.488	3.161	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Pengolahan Data dengan SPSS Versi 20

1. Pengaruh Secara Parsial Sistem Informasi Akuntansi (X_1) terhadap Efektivitas Penjualan (Y)

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

Pada tabel di atas, nilai t_{hitung} untuk Sistem Informasi Akuntansi (X_1) adalah 2,317 pada t_{tabel} dengan dk 40 ($n-3= 40-3$) dan taraf signifikan 0,05 diperoleh 2,026 (lihat t_{tabel} pada lampiran). Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,317 > 2,026$) dan $0,026 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima

2. Pengaruh Secara Parsial Pengendalian Internal (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y)

Pada tabel di atas, nilai t_{hitung} untuk Pengendalian Internal (X_2) adalah 3,161 pada t_{tabel} dengan dk 40 ($n-3= 40-3$) dan taraf signifikan 0,05 diperoleh 2,026 (lihat t_{tabel} pada lampiran). Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,161 > 2,026$) dan $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

3. Pengaruh Secara Simultan Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dan Pengendalian Internal (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y)

Tabel 9
Hasil Uji Pengaruh X_1 dan X_2 terhadap Y

4.
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1193.678	2	596.839	31.968	.000 ^b
	Residual	690.789	37	18.670		
	Total	1884.467	39			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber : Pengolahan data dengan SPSS Versi 20

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai signifikansi uji-F sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa bahwa Sistem Informasi Akuntansi (X_1) dan Pengendalian Internal (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan (Y).

4.2 Pembahasan

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi secara Parsial terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil

Berdasarkan hasil analisis verifikatif, bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif terhadap Efektivitas Penjualan. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Sistem Informasi Akuntansi akan diikuti oleh kenaikan Efektivitas Penjualan, demikian juga sebaliknya. Kemudian hasil uji-t bahwa Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Sistem informasi akuntansi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu bahwa efektivitas penjualan dapat dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi, sebagaimana Halil Sadri dan Lilis Marlina dalam jurnalnya menyimpulkan bahwa SIA memiliki hubungan yang cukup erat dengan penjualan karena dengan adanya sistem informasi akuntansi maka sebuah penjualan dapat berjalan dengan efektif. agar perusahaan dapat menangani dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik maka diperlukannya sebuah sistem yaitu sistem informasi akuntansi.

Dengan demikian hasil penelitian pada PT Naga Mulia Tekstil apabila semakin baik Sistem Informasi Akuntansi maka akan semakin baik Efektivitas Penjualan, demikian pula sebaliknya.

2. Pengaruh Pengendalian Internal secara Parsial terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil

Berdasarkan hasil analisis verifikatif, bahwa variabel Pengendalian Internal mempunyai pengaruh yang positif terhadap Efektivitas Penjualan. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Internal akan diikuti oleh kenaikan Efektivitas Penjualan, demikian juga sebaliknya. Kemudian hasil uji-t bahwa Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Pengendalian Internal secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu bahwa efektivitas penjualan dapat dipengaruhi oleh pengendalian internal, sebagaimana dalam penelitian yang dilakukan oleh Ratu Agi menyimpulkan bahwa pengendalian internal dapat memperlancar aktivitas operasional perusahaan seperti aktivitas penjualan sehingga mendukung informasi yang akurat serta meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya.

Dengan demikian hasil penelitian pada PT Naga Mulia Tekstil bahwa apabila semakin baik pengendalian internal maka akan semakin baik efektivitas penjualan, demikian pula sebaliknya.

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal secara Simultan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil

Berdasarkan hasil perhitungan Koefisien Determinasi (R^2 kuadrat) yang dinyatakan dalam persentase menggambarkan besarnya kontribusi semua variabel bebas yaitu Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal dalam menentukan Efektivitas Penjualan adalah sebesar 63,3%. Selanjutnya adalah uji-F menunjukkan bahwa secara simultan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu sebagaimana dalam penelitian Iyab Salahudin dkk menyimpulkan bahwa secara simultan maupun parsial Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal berpengaruh positif dan Signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

Dengan demikian secara bersama-sama apabila Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal diterapkan serta dilaksanakan secara tepat maka akan menentukan Efektivitas Penjualan semakin baik pada PT Naga Mulia Tekstil. Hal ini peneliti memiliki pemahaman bahwa secara realita kedua variabel ini masing-masing memiliki kontribusi dan apabila secara bersama-sama Pengendalian Internal dikelola dengan baik, maka akan meningkatkan Efektivitas Penjualan.

V. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya mengenai proses serta pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tesktil, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT Naga Mulia Tekstil| Dani Rachman dan Iklima Urbaniyah

1. Dari hasil analisis uji pengaruh parsial antara Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Penjualan menunjukkan variabel Sistem Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil, artinya semakin baik Sistem Informasi Akuntansi maka akan baik Efektivitas Penjualan demikian pula sebaliknya.
2. Dari hasil analisis uji pengaruh parsial antara Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan menunjukkan variabel Pengendalian Internal positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil, artinya semakin baik Pengendalian Internal maka akan baik Efektivitas Penjualan demikian pula sebaliknya.
3. Secara simultan, variabel bebas Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Naga Mulia Tekstil, artinya Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal merupakan faktor yang mempengaruhi Efektivitas Penjualan, semakin baik penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal maka semakin baik Efektivitas Penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pengalaman penulis selama melakukan penelitian, maka dapat direkomendasikan saran-saran bagi peneliti selanjutnya sebagai berikut :

1. Berdasarkan keterbatasan penelitian, peneliti selanjutnya sebaiknya mengukur semua variabel yang diteliti dengan membuat soal uraian atau pernyataan dengan tingkat kesulitan yang berjenjang untuk mengetahui tingkat pemahaman pegawai yang sesungguhnya.
2. Menambahkan variabel-variabel independen baru yang dapat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan perusahaan.
3. Memperbesar jumlah sampel dan melakukan metode survei dengan wawancara secara mendalam untuk meningkatkan keseriusan dan kepedulian responden dalam menjawab pertanyaan serta untuk mengurangi subjektivitas dari responden.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Azhar Susanto, 2008. *Sistem informasi Akuntansi*, Bandung , Lingga jaya
- Basu, Swastha. 2010. *Manajemen Pemasaran : Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta. BPFE UGM
- Mulyadi . 2014 . *Akuntansi Biaya. Edisi-5*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada
- Romney dan Steinbart. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems* (Edisi 14), Pearson
- Sugian, Syahu. 2006. *Kamus Manajemen (mutu)*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Turner, Leslie, Andrea Weickgenannt, dan Mary Kay Copeland. 2017. *Accounting Information Systems: Controls and Processes*.

Jurnal

Ahmad Marzuki. (2012). *Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang*. Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang

Iyab Salahudin dkk (2020). *Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan*, *Jurnal Business, Management and Accounting* Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Vol 2 No 1 : 2715-2480

Ratu Agi (2018). *Pengaruh Pengendalian Internal dan Audit Internal terhadap Kinerja Penjualan pada Perusahaan (Studi pada PT B&K Baja Utama)*, *Jurnal Riset Perbankan Manajemen dan Akutansi Perbanas Institute*, Vol 2 No 1 (2018) : 2541-6669

Suhardani dkk. *Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. JPS*, Vol 5 No 5, *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*, 2019