

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
MANAJEMEN DAN PENGENDALIAN INTERNAL
TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN
PADA PT. WAHANA MAKMUR
ENGINEERING
MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**M. EKA NOVRIANSYAH
168330044**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 17/9/21

Access From (repository.uma.ac.id)17/9/21

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
MANAJEMEN DAN PENGENDALIAN INTERNAL
TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN
PADA PT. WAHANA MAKMUR
ENGINEERING
MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area

Oleh:

M. EKA NOVRIANSYAH

168330044

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 17/9/21

Access From (repository.uma.ac.id)17/9/21

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan
Pegendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada
PT. Wahana Makmur Engineering Medan
Nama : **M. EKA NOVRIANSYAH**
NPM : 16.833.0044
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing



(Dra. Hj. Retnawati Siregar, M.Si)

Pembimbing

Mengetahui :




(Dr. Ihsan Effendi, SE., M.Si)

Dekan




(Sari Nuzulina Rahmadhani, SE., Ak., M.Acc)
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 19/Januari/2021

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan”**, yang saya susun sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 19 Januari 2021
Yang Membuat Pernyataan,



M. Eka Novriansyah
NPM. 16.833.0044

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. Eka Novriansyah
NPM : 16.833.0044
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan”**. Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 06 November 2020
Yang menyatakan,



M. Eka Novriansyah
NPM. 16.833.0044

RIWAYAT HIDUP

Peneliti dilahirkan di Medan, Provinsi Sumatera Utara. Pada tanggal 03 November 1996, anak dari bapak Sugiono dan ibu Sri Cahaya. Peneliti merupakan putra kandung dari 3 bersaudara.

Tahun 2013 peneliti lulus dari SMK Multi Karya Medan jurusan teknik computer dan jaringan (TKJ), dan pada tahun 2016 terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.



Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan baik secara parsial maupun simultan. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai PT Wahana Makmur Engineering Medan dan sampel dalam penelitian ini sebanyak 35 orang. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode sampel jenuh. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data adalah penyebaran kuesioner. Pada teknik analisis data peneliti menggunakan uji kualitas data, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis, dan uji koefisien determinasi dengan menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 22. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada uji parsial, Sistem Informasi Akuntansi Manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan dan Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Demikian juga pada uji simultan, Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi Manajemen, Pengendalian internal dan Efektivitas Penjualan

Abstract

This study aims to determine the effect of Management Accounting Information Systems and Internal Controls on Sales Effectiveness at PT. Wahana Makmur Engineering Medan either partially or simultaneously. This type of research uses an associative approach. The population in this study were all employees of PT Wahana Makmur Engineering Medan and the sample in this study was 35 people. Decision sample in this study using methods sample saturated. The data source used in this research is primary data. The technique of collecting data is distributing questionnaires. In the data analysis technique, the researcher used the data quality test, classical assumption test, multiple linear regression analysis, hypothesis test, and determination coefficient test using the help of the SPSS version 22 application . The results show that in the partial test, the Management Accounting Information System has a positive and significant effect on Sales Effectiveness and Internal Control has a positive and significant effect on Sales Effectiveness. Likewise, in the simultaneous test, the Management Accounting Information System and Internal Control have a positive and significant effect on Sales Effectiveness .

Keywords: Management Accounting Information Systems , Internal Control and Sales Effectiveness

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beriringan salam juga dipersembahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberikan kabar tentang pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia dan akhirat. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studinya di Universitas Medan Area. Sehubungan dengan itu, disusun skripsi ini dengan judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen & Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan”**.

Selesainya skripsi ini tentu tidaklah terlepas dari dukungan moril maupun materil berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini dengan ketulusan hati yang paling dalam, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Teristimewa untuk Ayah dan Ibunda tercinta yang tiada henti-hentinya memberi dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada penulis. dan Adik saya yang selalu mendukung penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramadan, M.Eng, M.Sc, selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. Ihsan Effendi, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Ibu Sari Nuzulina Rahmadhani, SE, Ak, M. Acc selaku Kepala Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

5. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyempurnaan skripsi ini.
6. Ibu May Hana Balqis Rangkuti, SE, M.Acc selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyempurnaan skripsi ini.
7. PT. Wahana Makmur Engineering, yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian bahan skripsi ini.
8. Teman – teman seperjuangan saya yaitu Ria Geubrina Rizki, Winona AIskha Aulia, Putri Andayani, Nia Dwi Syafira, Putri Manda Sari, Jeny Sela, Iskandar Fauzi, Chandra Halim dan yang lain yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu.
9. Semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini.
10. Terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan, semoga Allah SWT membalas amal baik Saudara/i dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis maupun kita semua.

Medan, 08 Oktober 2020

Penulis



M. Eka Novriansyah
NPM : 168330044

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang Masalah.....	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Manfaat Penelitian	5
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	6
Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	6
Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	6
Fungsi Sistem Informasi Manajemen	7
Indikator Sistem Informasi Akuntansi Manajemen.....	8
Pengendalian Internal.....	9
Pengertian Pengendalian Internal	9
Komponen Pengendalian Internal.....	9
Penyebab gagalnya pengawasan.....	11
Indikator Pengendalian Internal.....	12
Efektivitas Penjualan.....	12
Pengertian Efektivitas Penjualan	12
Jenis Jenis Penjualan	14
Tujuan Efektivitas Penjualan.....	14
Indikator Efektivitas Penjualan	16
Penelitian Terdahulu	17
Kerangka Konseptual	19
Hipotesis.....	21
BAB III : METODE PENELITIAN.....	23
Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian	23
Jenis Penelitian	23
Lokasi Penelitian	23
Waktu Penelitian.....	24
Populasi dan Sampel	24

Populasi	24
Sampel	25
Jenis dan Sumber Data	25
Jenis Data	25
Sumber Data	25
Definisi Operasional	26
Teknik Pengumpulan Data	27
Teknik Analisis Data	28
Uji Deskriptif	28
Uji Validitas Data	28
Uji Reabilitas	28
Uji Regresi Linear Berganda	29
Uji Asumsi Klasik	30
Uji Normalitas	30
Uji Heterokedastisitas	30
Uji Multikolinearitas	30
Hipotesis	31
Uji T (Uji Persial)	31
Uji F (Uji Signifikan)	32
Koefisien Determasi (R^2)	32
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	34
Hasil	34
Gambaran umum perusahaan	34
Deskriptif Hasil Penelitian	37
Karakteristik Responden	37
Jawaban Responden	39
Pembahasan	42
Uji Statistik Deskriptif	42
Uji Kualitas Data	43
Uji Validitas Data	43
Uji Reabilitas Data	44
Uji Asumsi Klasik	45
Uji Normalitas	45
Uji Multikolinearitas	47
Uji Heterokedastisitas	48
Uji Regresi Linear Berganda	49
Uji Hipotesis	50
Hasil Pembahasan Penelitian	53
Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan	53
Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan	54
Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas penjualan	55
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	57
Kesimpulan	57

Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 3.1 Rencana Waktu Penelitian	24
Tabel 3.2 Definisi Operasional.....	27
Tabel 3.3 Skala Likert	27
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	37
Tabel 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan usia.....	38
Tabel 4.3 Karakteristik Responden berdasarkan Lama Bekerja.....	38
Tabel 4.4 Hasil Tanggapan Responden Variabel Sistem Informasi Akuntansi Manajemen.....	39
Tabel 4.5 Hasil Tanggapan Responden terhadap Variabel Pengendalian Internal	40
Tabel 4.6 Hasil Tanggapan Responden terhadap Variabel Efektivitas Penjualan	41
Tabel 4.7 Uji Statistik Deskriptif	42
Tabel 4.8 Uji Validitas data.....	44
Tabel 4.9 Uji Reabilitas Data	45
Tabel 4.10 Uji Normalitas Data	47
Tabel 4.11 Uji Multikolinearitas	47
Tabel 4.12 Uji Heterokedastisitas	48
Tabel 4.13 Uji Regresi Linear Berganda.....	49
Tabel 4.14 Uji T	50
Tabel 4.15 Uji F	52
Tabel 4.15 Uji Koefisien Determinasi	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4.2 Histogram	45
Gambar 4.3 P-P Plot.....	46



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuisoner.....
Lampiran 2 : Master Data Sampel dan Variabel Penelitian.....
Lampiran 3 : Output Hasil Uji Statistik
Lampiran 4 : Output Hasil Penelitian.....
Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian
Lampiran 6 : Surat Selesai Penelitian



BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki bentuk aktivitas yang berbeda untuk selalu berusaha membangun hubungan bisnis yang sehat. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu keuntungan bertujuan agar perusahaan mendapatkan nilai yang tinggi dan dapat mensejahterakan pemilik perusahaan atau pemegang saham. Keuntungan dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa yang akan datang.

Dalam hal ini bagian operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keberhasilan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan suatu perusahaan. Manajemen memerlukan informasi atau strategi untuk perusahaan guna mencapai visi dan misi perusahaan tersebut. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh divisi manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam mengambil suatu keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat, cepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi manajemen yang diciptakan sesuai pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan aktivitas perkantoran.

Sistem informasi berbasis operasional merupakan sekelompok perencanaan dan alat pengambilan keputusan yang dirancang untuk mengatur dan

mengendalikan perusahaan untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Sistem informasi akuntansi manajemen tergolong dari Broadscope, timeliness, aggregation dan intergration. Sistem informasi akuntansi manajemen juga bagian suatu keharusan untuk mempelancar kegiatan suatu perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat. Suatu sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik sudah tentu dapat menghasilkan informasi yang kebenarannya dapat dipercaya dan berguna dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aspek perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamanan terhadap aktiva milik perusahaan.

Efektivitas penjualan dapat menjamin keberhasilan pada suatu perusahaan itu sendiri karena dari penjualan perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu efektivitas penjualan yang maksimal dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha. Efektivitas penjualan digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui seberapa besar baik perusahaan menerapkan strategi penjualannya mahardika (2007).

Dalam menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Manajemen untuk meningkatkan efektivitas penjualan, dibutuhkan Pengendalian internal sebagai alat bantu dalam melaksanakan pengendalian yang efektif yang berkaitan dengan manajemen operasional. Para manajer harus mampu harus mampu menilai sistem internal karena mereka bertanggung jawab atas pengendalian internal laporan operasional perusahaan.

PT. Wahana Makmur Engineering berdiri pada tahun 2008 merupakan perusahaan yang bergerak dibidang Manufaktur. PT. Wahana Makmur Engineering merupakan distributor pompa air industri terbesar yang ada di Sumatera utara, yang menjual pompa industri ke perusahaan besar seperti pdam tirtanadi, Mall, Perhotelan, Sekolah, dan perusahaan industri lainnya tentu mengalami berbagai macam kendala.

Salah satunya dalam memasarkan pompa, masalah ini terjadi ketika customer complain karena pompa yang dibeli tidak berfungsi setelah di lakukan instalasi dan commisioning ke perhotelan, sedangkan dari pihak PT. Wahana Makmur Engineering kurang paham dalam menangani pompa yang rusak, sehingga mempengaruhi umpan balik untuk pengambilan keputusan terkait kegiatan operasional mengenai kecacatan pada barang rakitan. Karena 70% pompa rakitan itu di import langsung dari luar negeri (Cina), sehingga dari pihak PT. Wahana Makmur Engineering harus mengganti dengan unit baru untuk customer, dan pompa yang tidak berfungsi tadi dikembalikan ke PT. Wahana Makmur Engineering. Sistem informasi Informasi Akuntansi Manajemen yang dilakukan PT. Wahana Makmur Engineering digunakan untuk mengontrol kegiatan operasional, Laporan order penjualan, laporan manajerial, penerimaan kas, pembayaran kepada supplier serta mencapai tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba.

Pompa rakitan yang di import dari Cina tidak ada garansi service, pompa rakitan yang di import dari Cina sebesar 70%, dan pompa yang rusak atau direturn dari customer ke perusahaan sebesar 32% ,Jika banyak pompa dari Cina rusak maka PT. Wahana Makmur Engineering akan mengalami kerugian ataupun tidak

memperoleh laba, dan efektivitas penjualan pun pada PT. Wahana Makmur Engineering akan menurun, sehingga Sistem informasi Manajemen dan Pengendalian Internal dibutuhkan pada PT. Wahana Makmur Engineering untuk mencapai tujuan perusahaan .

Dengan demikian, peneliti tertarik untuk mengetahui Sistem informasi akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal yang diterapkan pada PT. Wahana Makmur Engineering. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti mencoba membahas dalam bentuk skripsi dengan judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan.”**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah Sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering ?
2. Apakah Pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering ?
3. Apakah Sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal secara bersama sama berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini yang ingin dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen

terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering.

2. Untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian berpengaruh secara bersama sama terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian penelitian selanjutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.
2. Bagi peneliti, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi manajemen khususnya penjualan dan pengendalian internal.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi manajemen dan dapat mengembangkannya dalam faktor lain yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.
4. Bagi perusahaan, sebagai masukan mengenai kelebihan dan kelemahan penerapan sistem informasi akuntansi manajemen.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi Manajemen

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Manajemen

Sistem Informasi akuntansi manajemen merupakan bagian dari informasi akuntansi bertujuan menyediakan informasi untuk kepentingan manajemen dalam menjalankan fungsinya, yang meliputi perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Herman (2013:11) mengemukakan bahwa, akuntansi manajemen adalah bagian dari akuntansi yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada pihak internal manajemen yang bersangkutan.

Menurut Supriyono (2009:72), sistem akuntansi manajemen adalah sekelompok manusia dan sumber daya modal organisasi yang memiliki tanggung jawab untuk menghasilkan dan menyebarkan informasi dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi manajemen membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan di era globalisasi dan mencapai tujuan perusahaan dengan efektif dan efisien.

Menurut Utari (2016:3), Akuntansi manajemen menghasilkan informasi keuangan seperti laporan order penjualan, penerimaan kas dan pembayaran kepada supplier, Jika non keuangan seperti Mengontrol Kegiatan operasional perusahaan baik internal dan external serta Mongontrol laporan Manajerial yang nantinya akan digunakan oleh para pembuat keputusan seperti manajer dan disebarkan untuk karyawan organisasi. Informasi akuntansi manajemen merupakan informasi keuangan dan non keuangan pada umumnya berwujud

laporan, seperti anggaran, laporan penjualan, laporan biaya produksi, laporan biaya menurut pusat pertanggungjawaban dan laporan biaya menurut aktivitas, laporan biaya mutu (*quality cost report*), laporan biaya daur hidup produk (*product-life cycle costs*), biaya-penambah dan bukan- penambah nilai (*value-and non-value-added costs*), dan laporan biaya pemasaran yang digunakan untuk membantu semua pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan. Hal ini sependapat dengan Hansen dan Mowen (2006:4) yang menjelaskan bahwa, sistem informasi akuntansi sebagai sistem yang menghasilkan data sebagai informasi untuk memenuhi tujuan manajemen yang menjelaskan bahwa, sistem informasi akuntansi sebagai sistem yang menghasilkan data sebagai informasi untuk memenuhi tujuan manajemen.

Tujuan akuntansi manajemen adalah untuk menghasilkan laporan akuntansi manajemen yang dapat membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, yaitu perencanaan, pengendalian, dan proses pengambilan keputusan. Peran akuntansi manajemen dalam membantu manajemen untuk perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan berkembang melalui tiga tahap berikut ini: pencatat skor, penarik perhatian manajemen, dan penyedia informasi bagi pengambilan keputusan.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Manajemen

Menurut Atkinson, *et.al* (2001:57), terdapat empat fungsi informasi akuntansi manajemen untuk membantu para manajer menjalankan fungsi-fungsi operasionalnya, yaitu :

1. *Operational Control* (Kontrol Operasional), yaitu menyediakan informasi umpan balik tentang efisiensi dan kualitas dari kinerja tugas.
2. *Product and Customer costing* (Produk dan Biaya pelanggan), yaitu mengukur biaya sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan suatu

produk atau jasa dan pasar dan mengirimkan produk atau jasa ke konsumen.

3. *Management Control* (Kontrol Manajemen), yaitu menyediakan informasi tentang kinerja manajer dan unit operasi.
4. *Strategic Unit* (Unit Strategi), yaitu menyediakan informasi tentang keuangan perusahaan dan kompetitif jangka panjang, kondisi pasar, pilihan konsumen dan inovasi teknologi.

Jika manajer akuntansi manajemen dihubungkan dengan objek informasi, seperti produk, departemen atau aktivitas, maka akan dihasilkan konsep informasi akuntansi penuh. Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan alternatif yang akan dipilih, maka akan dihasilkan konsep informasi akuntansi differensial, yang sangat diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan pemilihan alternatif. Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan wewenang manajer, dihasilkan konsep informasi akuntansi pertanggungjawaban, yang terutama bermanfaat untuk mempengaruhi perilaku manusia dalam organisasi.

Indikator Sistem Informasi Akuntansi Manajemen

Menurut Chenhall dan Moriss (1986) dalam Simolang (2015:2), sistem informasi akuntansi manajemen memiliki indikator sebagai berikut :

1. *Broad scope*, yaitu informasi yang bersifat luas dan berorientasi kedepan.
2. *Timeliness*, yaitu untuk melaporkan peristiwa paling aktif dan memberikan umpan balik secara cepat terhadap keputusan yang telah dibuat.
3. *Aggregation*, yaitu menggambarkan area tanggung jawab para manajer sesuai dengan fungsinya. Para manajer membutuhkan informasi yang berkaitan dengan area atau unit bisnis yang menjadi tanggung jawab mereka.

4. *Integration*, yaitu informasi yang terdapat koordinasi antara bagian satu dengan bagian lainnya. Manfaat informasi yang terintegrasi dirasakan penting pada saat manajer dihadapkan dengan situasi dimana harus mengambil keputusan yang mampu berdampak pada bagian/unit lain.

Pengendalian Internal

Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh harta kekayaan organisasi dari berbagai arah (Mardi 2011:59). Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian internal adalah:

1. Untuk menjaga kekayaan organisasi.
2. Untuk menjaga keakuratan laporan keuangan perusahaan.
3. Untuk menjaga kelancaran operasi perusahaan.
4. Untuk menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen.
5. Agar semua lapisan perusahaan yang ada di perusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah ditetapkan di perusahaan.

Komponen Pengendalian Internal

Menurut COSO ada 5 komponen dari pengendalian internal, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (control environment)

Merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian intern yang baik. Ada beberapa komponen yang mempengaruhinya:

- a. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika.

Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika dimana jika etika dilanggar itu merupakan penyimpangan.

- b. Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen.

Artinya disini bahwa manajemen akan selalu menegakkan aturan. Jika ada yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas.

c. Struktur organisasi

- 1) Komite audit untuk dewan direksi. Tidak hanya karyawan kecil saja yang mendapat pengawasan, namun para jajaran tinggi perusahaan juga harus diawasi oleh suatu komite audit.
 - 2) Metode pembagian tugas dan tanggung jawab. Dalam perusahaan harus jelas dan tegas melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.
 - 3) Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia. Perusahaan dalam memilih karyawan harus seleksi dan melalui prosedur tes yang semestinya.
 - 4) Pengaruh dari luar. Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersama-sama ditangkal dan pengaruh yang baik akan mudah diterima.
 - 5) Kegiatan pengendalian.
2. Aktivitas Pengendalian (*control activities*).

Merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. COSO mengidentifikasi ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

- a. Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan.
 - b. Pembagian tugas dan tanggung jawab.
 - c. Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik.
 - d. Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan.
 - e. Pemeriksaan independen.
3. Penaksiran Resiko (*risk assessment*).

Dengan memahami resiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok resiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

- a. Resiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah.
- b. Resiko finansial, yaitu resiko menghadapi kerugian keuangan.

- c. Resiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan, atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat dipercaya.
4. Informasi dan Komunikasi (*information and communication*).

Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal dibawah ini:

- a. Bagaimana transaksi diawali
 - b. Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap di *input* ke sistem komputer atau langsung dikonversi ke sistem komputer.
 - c. Bagaimana faildata dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.
 - d. Bagaimana data diproses agar menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
 - e. Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
 - f. Bagaimana transaksi berhasil.
5. Pemantauan (*monitoring*).

Merupakan kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu yang tidak berjalan dengan baik, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan antara lain:

- a. Supervisi yang efektif, yaitu manajemen yang lebih atas mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.
- b. Akuntansi pertanggungjawaban, yaitu perusahaan menerapkan sesuatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, masing-masing departement, dan masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.
- c. Audit internal, yaitu pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

Penyebab Gagalnya Pengawasan

Menurut Wiratna Sujarweni (2019:78), pengawasan yang telah dilakukan oleh perusahaan sedemikian rupa ada kemungkinan gagal dilakukan, penyebab kegagalannya antara lain:

1. Adanya persengkokolan antarkaryawan untuk melakukan kecurangan.
2. Pengawasan kurang ditegakkan.
3. Tidak ada sanksi jelas bagi para pelanggar.
4. Ada kejahatan komputer.

Indikator Pengendalian Internal

Menurut Diah Anggraeni Santoso (2015), indikator pengendalian internal meliputi :

1. Lingkungan pengendalian
2. Aktivitas pengendalian
3. Penilaian resiko
4. Informasi dan komunikasi
5. Monitoring

Efektivitas Penjualan

Pengertian Efektivitas Penjualan

Menurut Komarudin (1994:269), pengertian efektivitas adalah sebagai berikut : “Suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan (kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan lebih dahulu. Tercapainya tujuan mungkin hanya dapat dilakukan dengan penerobosan-penerobosan, oleh karena itu keberhasilan manajemen tidak boleh hanya diukur dengan efektivitas tapi diukur *pula dengan efisiensi* “. *Efektivitas menurut Arens dan Loebbecke (2003:738), yaitu : “Effectiveness refers to the accomplishment of*

the objectives whereas efficiency refers to the resources used to achieve those objectives". Dapat dikatakan bahwa efektivitas selalu berhubungan dengan tujuan yang telah ditetapkan, dimana suatu perusahaan dapat ditetapkan, dimana suatu perusahaan dapat diartikan telah dioperasikan secara efektif apabila perusahaan tersebut dapat mencapai hasil sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Nickels (1997), Penjualan adalah proses dimana penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi penjual maupun pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.

Penjualan menurut Kotler (2000), adalah suatu aktivitas bisnis yang menyebabkan terjadinya pemindahan hak dan kepentingan atas suatu barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli yang disertai dengan imbalan seperti contohnya uang dari pihak pembeli ke pihak penjual. Menurut Kotler (2000), Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan tertentu, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan volume penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus. Dalam kegiatan penjualan adalah tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan tertentu, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan volume penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus.

Efektivitas penjualan menurut Feinberg dan Kennedy (2008) dimaknai sebagai ringkasan evaluasi dari keseluruhan kinerja perusahaan. Efektifitas

penjualan dan kinerja tenaga penjualan merupakan konstruk yang berbeda secara konseptual, walaupun berhubungan (Kauppila et al., 2007). Efektivitas penjualan merupakan penilaian keseluruhan dari hasil perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan.

Jenis - Jenis Penjualan

Menurut Basu Swasta (2009:11), ada beberapa jenis penjualan yaitu :

1. *Trade Selling* *Trade selling* dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. *Missionary Selling* Merupakan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling* yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.
4. *New Businies Selling* Merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli
5. *Responsive Selling* ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli

Tujuan Efektivitas Penjualan

Menurut Basu Swasta (1998:8), tujuan efektivitas penjualan yaitu :

1. Mencapai volume penjualan Volume penjualan

Menurut Kotler (2008:179), menyebutkan bahwa menunjukkan jumlah barang yang dijual dalam jangka waktu tertentu. Menurut Swasta (2002), penjualan adalah interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Perusahaan harus memperhatikan bauran pemasaran dan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produknya untuk mencapai penjualan yang tinggi.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

2. Mendapatkan Laba

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Subramanyan (2003:407), bahwa : “Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual”. Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Hendrikson yang diterjemahkan oleh Suwarjono (2000:242), bahwa : “Laba adalah selisih 11 dari 29 pendapatan dan biaya, dimana jumlah pendapatan lebih besar dari pada biaya”. Sedangkan Pengertian laba usaha menurut pendapat yang dikemukakan oleh Soemarso (2002:227), menyatakan bahwa: “Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan”. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya.

3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Kallapur dan Trombley (2001:58), menjelaskan bahwa pertumbuhan perusahaan merupakan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan ukuran perusahaan melalui peningkatan aktiva. Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya akan meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan untuk menunjang pertumbuhan

perusahaan dan perusahaan akan tetap bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat antar perusahaan. Menurut Atmaja (2008), menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi pada umumnya bergantung pada modal dari luar perusahaan. Pada perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah, kebutuhan baru relatif kecil sehingga dapat dipenuhi dari laba ditahan

2.3.3. Indikator Efektivitas Penjualan

Menurut Komaruddin (2013:845), indikator efektivitas penjualan yaitu

1. Target dan Realisasi Penjualan

Target adalah:

- a. Tujuan yang akan dicapai
- b. Suatu tujuan atau tujuan yang lebih terperinci yang ingin dicapai yang lazimnya dapat dinyatakan atau diukur dengan kuantitatif. Target tersebut mungkin merupakan jumlah akhir yang ingin dicapai atau jumlah bagian tertentu berada dalam proses keseluruhan
- c. Objek kritisme

Realisasi adalah:

- a. Penjualan suatu aktiva perusahaan hingga menjadi uang kas
- b. Memperoleh suatu dengan menjual, investasi, dan usaha
- c. Mengubah sesuatu agar menjadi uang. Di mana dalam suatu periode perusahaan telah menentukan target yang menjadi tolak ukur tercapainya atau tidaknya tujuan perusahaan.

2. Biaya Penjualan

Menurut Komaruddin (2013:845) biaya adalah ongkos yang tertutup oleh pendapatan yang sedang berjalan, seandainya perusahaan itu ingin mendapatkan laba, sebaliknya investasi modal, hanya sebagian saja yang dimasukkan ke dalam pembiayaan.

3. Kepuasan Konsumen

Selain mencari laba tujuan perusahaan juga memuaskan kebutuhan konsumen, jika kebutuhan konsumen terpenuhi dalam hal ini produk berkualitas dan tepat waktu maka tujuan perusahaan telah tercapai disamping hal-hal lain yang menjadi tujuan perusahaan. Menurut Fandi Tjiptono (2014:146) yaitu: “Kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaian”.

Dalam ketiga hal tersebut tujuan perusahaan juga untuk mendapatkan laba. Hasil dari penjualan tersebut adalah dalam bentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan.

2.4. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1.	Robi Maulana M *)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Cabang	Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk dalam kategori baik. Untuk efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik. Sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga

		Majalengka	Cemerlang Cabang Majalengka.
2.	Moch Nurdin Ismail, & Dudi Pratomo 2020	Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Studi Kasus Pt Inti (Persero)	Hasil Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah karyawan yang berada di PT INTI (Persero) yang terkait dengan aktivitas penjualan perusahaan dengan jumlah sampel responden yang berjumlah 140 orang yang terbagi pada tujuh divisi yang berbeda. Teknik sampling yang digunakan adalah Probability Sampling khususnya metode proportional stratified random sampling Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas pengendalian internal penjualan dipengaruhi oleh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 0,599 atau 59,9% sedangkan sisa sebesar 40,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3.	Krizka Mawaddah Lase 2020	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial Pada Pt Pos Indonesia (Persero) Medan	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa karakteristik broad scope, agregation dan timeliness berpengaruh secara parsial terhadap kinerja manajerial sedangkan karakteristik integration tidak berpengaruh terhadap kinerja manajerial. Dan karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen secara simultan berpengaruh terhadap kinerja manajerial.
4.	Iyab Salahudin, Gatot Wahyu Nugroho dan Tina Kartini 2020	Sistem informasi akuntansi Dan pengendalian internal Terhadap efektivitas penjualan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variasi sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal memiliki pengaruh terhadap efektivitas penjualan sebesar 31,7% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Simpulan, X1(sistem informasi akuntansi penjualan) memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektifitas penjualan (Y) dibandingkan X2 (pengendalian internal). Namun variabel X1 dan X2 secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan di Darussyfa Mar. Kemampuan variabel-variabel independen (X1 dan X2) dalam menjelaskan variasi variabel dependen(Y) adalah sebesar 31,7%, sedangkan sisanya sebesar 68,3% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model ini yang tidak diteliti
5.	Meme Susilowati, Ratna Safitri 2019	Sistem Informasi Manajemen Penjualan, Pembelian Dan Inventori Kantor Gm Tupperware	Dengan adanya Sistem Informasi Manajemen Internal Perusahaan yang Terintegrasi diharapkan dapat mengelola segala transaksi internal perusahaan yang dapat menghasilkan laporan transaksional dan rekapitulasi bagi pemilik perusahaan. Sistem dikembangkan dengan metode Three Major Phase, bahasa pemrograman PHP,

			dan database MySQL. Hasil akhir yang didapat adalah laporan penjualan, pembelian, pengelolaan gudang (stock opname dan kartu stok), serta laporan keuangan berupa pemasukan dan pengeluaran pada perusahaan CV Mitra Karya.
--	--	--	---

Penelitian Ini replikasi dari penelitian Khairul Basyar, “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial, Dengan Desentralisasi sebagai Variabel Moderat :(Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Di Kawasan Industri Pelabuhan Semarang)” perbedaannya dengan peneliti, peneliti menambahkan variabel Pengendalian Internal sebagai X_2 dan Menambahkan efektivitas penjualan sebagai variabel dependen (Y), dengan hasil Informasi ketepatan waktu membuat manajer merespon setiap masalah dan mengantisipasi ketidakpastian lingkungan dengan cepat sehingga kinerja manajerial bisa ditingkatkan. Agregasi informasi membuat manajer menanggapi setiap masalah. Tujuan Penelitian ini adalah untuk menambah penjelasan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen tidak hanya digunakan untuk meningkatkan manajerial saja tapi juga bisa meningkatkan efektivitas penjualan dengan sistem pengendalian internal yang memadai yang diterapkan pada PT. Wahana Makmur Engineering.

Kerangka Konseptual

2.6.1 Hubungan Sistem Informasi Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan

Sistem Informasi Manajemen sangat berperan untuk meningkatkan efektivitas penjualan, salah satunya yaitu dengan menerapkan *Broadscope*, *Timeliness*, *Aggregation*, *Integrity*. Peran utama dari sistem informasi akuntansi manajemen sebagai salah satu produk sistem informasi akuntansi manajemen

yang berperan dalam membantu memprediksi konsekuensi yang mungkin terjadi atas berbagai alternatif tindakan yang dapat dilakukan pada kegiatan operasional seperti perencanaan dan pengambilan keputusan. Mia dan Clark (1999) menyatakan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi manajemen dapat membantu manajer dan organisasi untuk mengadopsi dan mengimplementasikan rencana rencana dalam merespon aktivitas lapangan. Untuk memperoleh peningkatan efektivitas penjualan tentu harus memperhatikan aktivitas operasi yang dilaksanakan perusahaan, karena laba dieperoleh semata mata dari kegiatan utama perusahaan.

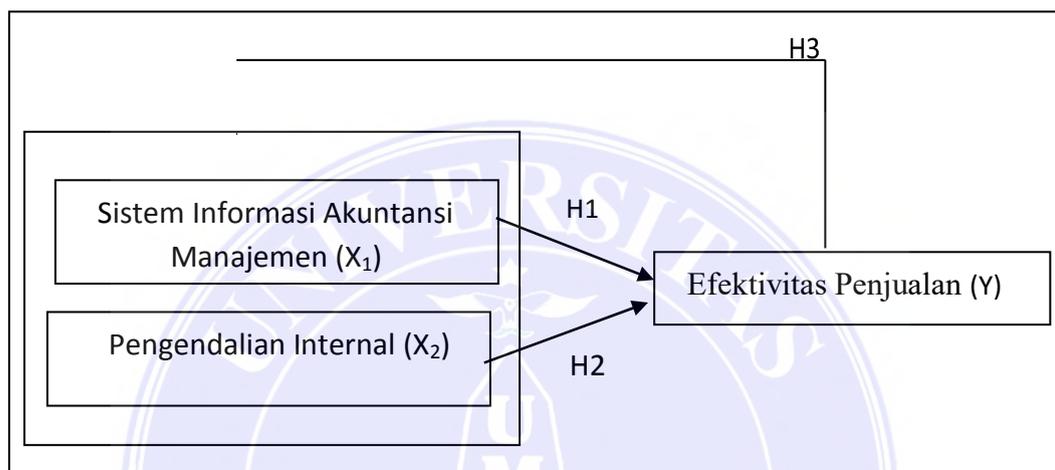
Hubungan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian internal yang baik didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur unsur dalam pengendalian internal yang merupakan dasar terlaksannya efektivitas penjualan. Kemungkinan terjadi penyimpangan yang timbul dari kegiatan penjualan sangat besar. Oleh karena itu Pengendalian Internal sangat berpengaruh untuk meningkatkan efektivitas penjualan.

Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Untuk meningkatkan Efektivitas Penjualan perlu didasari dari dua hal yaitu dengan penerapan sistem informasi akuntansi manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan serta monitoring & penilaian resiko agar tidak gegabah dalam megambik keputusan agat tidak terjadi hal yang di inginkan seperti mengalami kerugian, kecurangan, serta kesalahan dalam mengambil

keputusan sehingga jalan untuk meningkatkan efektivitas penjualan pun berjalan dengan lancar dan penerapan sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal pun perlu dimaksimalkan kembali.



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.7. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan di atas maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_1 : Sistem Informasi Akuntansi Manajemen berpengaruh positif signifikan terhadap Efektivitas penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan

H_2 : Pengendalian Internal berpengaruh positif signifikan terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan

H₃ :Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal secara bersama sama berpengaruh secara positif signifikan terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan.



BAB III METODE PENELITIAN

Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Metode penelitian kuantitatif, sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2011) yaitu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode asosiatif, dimana Menurut Sugiyono (2012) metode asosiatif merupakan Penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun hubungan antara dua variabel atau lebih.”

Lokasi Penelitian

Tempat penelitian merupakan objek atau lokasi dari suatu penelitian dimana peneliti ingin melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Wahana Makmur Engineering Kota Medan yang beralamat di Jalan Murai II No. 101 Kelurahan Simpang Tanjung, Kecamatan Medan Sunggal.

Waktu Penelitian

Waktu penelitian adalah waktu keseluruhan dari jalannya kegiatan penelitian yang berkaitan dengan pengambilan data saat penelitian. Berikut rencana penelitian yang dapat dilihat pada tabel 3.1 :

Tabel 3.1

Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2019-2020															
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Pengajuan Judul Skripsi																
2	Pembuatan Proposal																
3	Bimbingan Proposal																
4	Seminar Proposal																
	Pengumpulan Data Dan																
5	Analisis Data																
	Penyusunan Dan Bimbingan																
6	Skripsi																
7	Seminar Hasil																
8	Sidang Meja Hijau																

Populasi dan Sampel

Populasi

Arikunto (2003), menyebutkan bahwa populasi penelitian adalah keseluruhan obyek atau subyek penelitian. Populasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah manager dan staff yang bekerja di lingkungan PT. Wahana Makmur Engineering sebanyak 35 orang.

Sampel

Menurut Sugiyono (2013 : 91)), menjelaskan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, teknik sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik sampel jenuh. Menurut Sugiyono (2017:85) teknik sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel semua anggota populasi relatif kecil. Kriteria dalam penelitian ini adalah Intenal Audit, manajer sdm & umum, Manajer keuangan, Manajer Produksi, Manajer Penjualan serta staf staf yang membantu dalam masing masing devisi. Teknik pengambilan sampel berjumlah 35 orang, yang terdiri 2 orang bagian Internal Audit, 5 orang manajer, 8 orang Staf Pengadaan dan Staf sistem engineering, 6 orang Staf keuangan, 3 orang staf operasional, 6 orang Staf produksi, 5 orang Staf penjualan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif Menurut Kuncoro, (2009) data kuantitatif ialah data yang diukur dalam skala numerik (angka) dan dinyatakan oleh Sugiyono, (2014) bahwa data kuantitatif adalah data yang bersifat numerik atau angka yang dapat dianalisis dengan menggunakan statistik.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer. Menurut Sugiyono (2017) data primer adalah data yang diperoleh secara langsung pada objek penelitian yaitu manajer dan staff bagian di PT. Wahana Makmur Engineering dengan menyebarkan kuesioner yang masih harus diolah kembali untuk mendapatkan data yang akan digunakan.

Definisi Operasional Variabel

A. Definisi operasional sebaiknya berasal dari konsep teori dan definisi atau gabungan keduanya, yang ada dilapangan Variabel terikat (dependent variable)

Menurut Sugiyono (2008), Variabel terikat (dependent variable) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi sebab akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini variabel terikatnya adalah Efektivitas Penjualan (Y).

a). Variabel terikat efektivitas penjualan (Y)

Efektivitas penjualan merupakan kegiatan – kegiatan yang meliputi: Mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, menunjang pertumbuhan perusahaan.

B. Variabel bebas (independent variable)

Menurut Sugiyono (2008), Variabel bebas (independent variable) adalah variabel yang mempengaruhi variabel terikat. Pada penelitian ini variabel bebasnya adalah sistem informasi akuntansi manajemen (X1) dan pengendalian internal (X2).

a). Sistem informasi akuntansi manajemen (X1)

Sistem informasi akuntansi manajemen merupakan suatu sistem yang dapat memberikan atau menyampaikan informasi yang relevan kepada manajer untuk mengambil keputusan, perencanaan, dan pengawasan

b). Pengendalian internal (X2)

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipenuhi bersama untuk menjaga seluruh harta kekayaan organisasi dari berbagai arah.

Tabel 3.2
Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Indikator
1	Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	Suatu sistem yang dapat memberikan atau menyampaikan informasi yang relevan kepada manajer untuk mengambil keputusan, perencanaan, dan pengawasan (chenall)	1. Broadscope 2. Timeliness 3. Aggregation 4. Integration (Chenall dan Morris, 1986)
2	Pengendalian Internal	Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipenuhi bersama untuk menjaga seluruh harta kekayaan organisasi dari berbagai arah.(Mardi)	1. Lingkungan pengendalian 2. Aktivitas pengendalian 3. Penilaian resiko 4. Informasi dan komunikasi 5. Monitoring (COSO)
3	Efektivitas penjualan	Efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih	1. Target dan realisasi penjualan 2. Biaya Penjualan 3. Kepuasan konsumen (Komaruddin, 2013)

Tabel 3.3

Skala Likert

Pernyataan	Skor
Sangat setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak setuju	2
Sangat tidak setuju	1

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik pengumpulan data primer dengan menggunakan: Daftar pertanyaan (questioner) adalah

membuat daftar pertanyaan dalam bentuk angket yang ditujukan pada manajer dan Staff bagian di PT. Wahana Makmur Engineering Medan dengan menggunakan skala likert dengan bentuk checklist.

Teknik Analisis Data

Uji Deskriptif

Menurut Ghozali (2016), Uji statistik deskriptif adalah alat uji yang digunakan untuk memberikan gambaran atau deskripsi suatu data dari nilai rata-rata (*mean*), nilai maksimum (*max*) dan minimum (*min*) dari standar deviasi (*sdev*), penjumlahan (*sum*), dan nilai maksimum dan minimum dari selisih (*range*)

Uji Validitas

Validitas atau tingkat ketepatan adalah kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Tujuan melakukan uji validitas adalah memastikan bahwa item dalam penelitian ini mampu mengukur variabel yang telah ditetapkan serta untuk mengetahui sejauh mana tingkat keakurasian dari sebuah alat ukur untuk mengukur apa yang ingin diukur. Kualitas item-item dalam penelitian ini mampu mengukur variabel yang telah ditetapkan. Kualitas item-item yang diukur menentukan kualitas alat ukurnya. Jika suatu alat ukur mampu menunjukkan hasil ukurnya dengan akurat, maka alat ukur tersebut dikatakan berhasil. kriteria uji validitas adalah sebagai berikut:

- a) Jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$, maka pertanyaan dinyatakan valid
- b) Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$, maka pertanyaan dinyatakan tidak valid

Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dapat dikatakan baik jika dalam pengukuran yang dilakukan secara berulang-ulang pada waktu yang berbeda pada kelompok individu yang

sama akan menghasilkan hasil yang sama (kondisi tidak berubah). Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil pengukuran tetap sama apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama pula. Instrumen seperti itu dikatakan reliable atau dapat diandalkan kriteria uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

Jika nilai cronbach's alpha $> 0,60$ maka dikatakan valid

Jika nilai cronbach's alpha $< 0,60$ maka dikatakan tidak valid

Uji Regresi Linear Berganda

Untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen (X1), pengendalian internal (X2) terhadap efektivitas penjualan (Y) pada PT. Wahana Makmur Engineering dilakukan dengan metode multiple regression analysis model. Penulis memilih model ini karena hanya untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen, pengendalian internal, terhadap efektivitas penjualan, baik secara parsial maupun secara simultan. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan program SPSS (Statistical Package For Social Science). Model persamaanya adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = efektivitas penjualan

a = konstanta

b_1, b_2 = koefisien regresi

e = standard error

X1 = sistem informasi akuntansi manajemen

X_2 = pengendalian internal

Uji Asumsi Klasik

Sebelum data dianalisis, uji asumsi klasik yang harus dipenuhi pada model regresi berganda adalah sebagai berikut:

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan cara pendekatan kurva pp-plots. Bertujuan untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data dengan bentuk lonceng dan distribusi data tersebut tidak melenceng ke kiri atau melenceng ke kanan.

Uji Heteroskedastisitas

Bertujuan untuk menguji apakah sebuah grup mempunyai varians yang sama diantar anggota grup tersebut. Artinya, jika varians variabel independent adalah konstan (sama) untuk setiap nilai tertentu variabel independent disebut homoskedstisitas.

Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas berarti adanya hubungan linier yang sempurna atau pasti diantar beberapa atau semua variabel yang menjelaskan dari model regresi. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat toleransi variabel dan variante inflation factor (VIF) dengan membandingkan sebagai berikut:

- a) $VIF < 10,00$ maka tidak terdapat multikolinieritas
- b) $Tolerance > 0,10$ maka tidka terdapat mulikolinieritas

Hipotesis

Tahap selanjutnya yang akan dilakukan adalah pengujian hipotesis. pengujian hipotesis secara statistik ini dilakukan untuk melihat diterima tau ditolak hipotesis yang diajukan . Pengujian pengaruh tersebut dilakukan melalui uji parsial dan simultan.. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis, maka rancangan pengujian hipotesis harus dilakukan terlebih dahulu. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah dengan menguji pengaruh-pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen (X1), pengendalian internal (X2) terhadap efektivitas penjualan (Y), maka penelitian ini dengan cara meregres ketiga variabel baik variabel dependen maupun variabel independen.

Uji T

Menurut Imam Ghozali, (2009:17) uji statistik t bertujuan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen terhadap variabel dependen dengan menganggap variable independen lainnya konstan. jika tingkat profitabilitasnya lebih kecil dari 0,05 maka dapat diartikan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Prosedur pengujiannya adalah melakukan perhitungan t hitung, kemudian membandingkan nilai t hitung dengan t tabel. Syarat pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

- a) Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $< 0,05$ maka H_0 ditolak (H_0 diterima) , yang berarti secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b) Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $> 0,05$ maka H_0 diterima (H_0 ditolak) , yang berarti secara parsial variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel

dependen.

Uji F

Imam Ghozali, (2009:16) menjelaskan uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel dependen. Hasil output regresi dengan SPSS akan terlihat nilai F hitung dan nilai signifikansinya. Apabila tingkat probabilitasnya lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel independen. Adapun prosedur pengujiannya adalah setelah melakukan perhitungan terhadap F hitung kemudian membandingkan nilai F hitung dengan F tabel. Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

- c) Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $< 0,05$ maka H_0 ditolak (H_1 diterima) , yang berarti secara simultan semua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- d) Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $> 0,05$ maka H_0 diterima (H_1 ditolak) , yang berarti secara simultan semua variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent.

Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali (2011:15), koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen . Nilai koefisien determinasi berada diantara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel bebas dalam menjelaskan

variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel terikat.



BAB V

SIMPULAN & SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini mempengaruhi sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan. Hal ini menunjukkan bahwa apabila Sistem informasi akuntansi manajemen semakin meningkat maka Efektivitas penjualan juga akan meningkat sesuai target yang ingin dicapai pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan
2. Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan. Hal ini dapat di buktikan dari aktivitas, pengawasan, dan penilaian resiko yang diterapkan oleh PT. Wahana Makmur Engineering telah memadai dan meningkat maka Efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering akan meningkat.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas , disimpulkan bahwa ada pengaruh sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen & pengendalian internal mempunyai peranan penting terhadap efektivitas penjualan. Maka dalam hal ini peneliti dapat menyarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan sudah dilaksanakan cukup baik. Peneliti menyarankan untuk para manajer dan pegawai harus aktif dalam melaporkan peristiwa dan memberikan umpan balik secara cepat agar menghindari kesalahan dan mengalami kerugian agar lebih mendukung untuk meningkatkan Efektivitas Penjualan.

2. Bagi Penelitian

Mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh peneliti dalam penelitian ini. Maka diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk menambahkan variabel lain atau faktor-faktor lain dan memperluas lingkup penelitian agar hasil dan kesimpulan yang diperoleh dapat lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Supriyono. 2009. *Cooperative Learning*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Arens dan Loebbecke. 2003. *Auditing Pendekatan Terpadu*. Edisi Indonesia. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Atkinson, et al. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kelima. Jilid 2. Jakarta: PT INDEKS.
Bahasa Indonesia, PT. Bhuana Ilmu Populer, Jakarta, 2001.
- Basu, swastha. 2001. *Manajemen Penjualan*, cetakan kelima. BFSE : Yogyakarta Binaman Pressindo
- Davis, B, Gordon .1991. *Sistem informasi manajemen*. Jakarta : PT Pustaka Depok.Taniredja, Tukiran, Hidayati Mustafidah. 2012. *Penelitian Kuantitatif*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Diah Anggraeni Santoso *Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Internal Berbasis Coso Dan Dampaknya Pada Pencegahan Kecurangan (Studi Pada Pt. Kereta Api Indonesia (Persero) Bandung)*
- Dr. Ir. Harijono Djodjodihardjo, *Pengantar Sistem Komputer*, Erlangga, Bandung:1984
- Fenty, Hikmawati. 2018. *Metode Penelitian*. Edisi Satu. Penerbit Rajawali Pers.
- Ferdian *Perancangan sistem informasi akuntansi (studi kasus pada CV. Mitra Tanindo UNS-F. Ekonomi Jur. Akuntansi-F.0305052-2010)*
- Hansen, Don R. Dan Maryanne M. Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen*. Buku 2. Erlangga, Jakarta.
- Herlina Vanessa Vitara *Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kreditpada Kpri Universitas Brawijaya Malang Jurusan Akuntansifakultas Ekonomi Dan Bisnisuniversitas Brawijaya 2013*
- Herman sofyandi. *Cetakan kedua,2013. Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Graha ilmu.

- Komarudin, 1994, Ensiklopedia Manajemen, Jakarta, Bumi Aksara.
- Kotler, Philip (2000). Prinsip – Prinsip Pemasaran Manajemen, Jakarta : Prenhalindo
- Kurniawan Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Niaga Swadaya Makassar Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam universitas Islam Negerialauddin Makassar 2016
- Mardi, 2011, Sistem Informasi Akuntansi, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Meme Susilowati & Ratna Safitri Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening (Survei Pada Kerajinan Batik Di Kota Jambi) Sistem Informasi, Universitas Machung, Villa Puncak Tidak Blok N-1 Malang, Indonesia
- Nasution, S. 2000. Metode Research. Jakarta: Bumi Aksara
- Nickels William ., McHugh James M., McHugh Susan M. 1997. *Understanding Business*. 4th Edition: US McGraw Hill Comp. Inc.
- Rahayu, Siti Kurnia dan Suhayati, Ely. 2013. AUDITING : Konsep Dasar dan Pedoman Pemeriksaan Akuntan Pulik. Edisi pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Raymond Mcleod, Jr , Sistem Informasi Management Jilid Dua, Edisi
- ROBI MAULANA Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka Fakultas Ekonomi
- Sujarweni, Wiratna. 2019. Sistem Akuntansi. Pustaka Baru Press. Yogyakarta

Tjiptono, Fandy. 2014, Pemasaran Jasa – Prinsip, Penerapan, dan Penelitian, Andi Offset, Yogyakarta.

Winni Arintasari Analisis Sistem Pengendalian Intern terhadap Keputusan Persetujuan pembiayaan Pada Koperasi Jasa Keuangansyari'ah (Kjks) Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Anda Salatiga Jurusan Syari'ah program Studi D Iii Perbankan Syari'ahsekolah Tinggi Agama Islam Negeri Stainsalatiga 2013





UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 17/9/21

Access From (repository.uma.ac.id)17/9/21

Lampiran 1 : KUESIONER

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PT. WAHANA MAKMUR ENGINEERING MEDAN

A. Identitas Responden

1. Jenis kelamin :.....
2. Usia :.....
3. Pendidikan terakhir :.....
4. Lama bekerja :.....

B. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah terlebih dahulu pertanyaan/pernyataan dengan cermat sebelum anda menjawabnya
2. Jawablah pernyataan yang tersedia dengan jujur dan benar
3. Pilih jawaban yang tersedia dengan memberi tanda checklist (√) pada salah satu jawaban yang anda anggap benar.

- SangatSetuju(SS) 5
- Setuju(S) 4
- Netral(N) 3
- TidakSetuju(TS) 2
- Sangat Tidak Setuju (STS)1

Jika menurut Bapak/Ibu tidak ada jawaban yang tepat, maka jawaban dapat diberikan kepada pilihan yang paling mendekati. Jawaban dituangkan dalam bentuk skala berupa angka antara 1 s/d 5, dimana semakin besar angka maka menunjukkan semakin setuju responden terhadap materi pernyataan.

DAFTAR PERNYATAAN

1. Sistem Informasi Akuntansi Manajemen(X₁)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Broadscape</i>						
1	Informasi yang berhubungan dengan kejadian yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang bisa di akses, (jika hanya ada informasi masa lalu maka cukup centang angka 1)					
2	Adanya Informasi mengenai preference konsumen, sikap karyawan, hubungan tenaga kerja, kemajuan teknologi, dan respon konsumen					
<i>Timeliness</i>						
3	Laporan keuangan, laporan penjualan, dan Laporan pembelian tersusun secara sistematis dan teratur.					
4	Tidak terdapat penundaan waktu antara terjadinya peristiwa dengan penyampaian informasi yang relavan antar departemen					
<i>Agregation</i>						
5	Informasi mengenai pembelian, konsumen, dan proses pengiriman sudah sesuai dan memenuhi kebutuhan					
6	Adanya Informasi mengenai biaya pembelian pompa, biaya ekspor pompa serta laporan biaya dan pendapatan antar devisi					
<i>Intergration</i>						
7	Informasi mengenai pengaruh dari keputusan individu terhadap bagian yang menjadi tanggung jawab sudah berjalan antar devisi					
8	Informasi mengenai dampak yang ditimbulkan oleh keputusan setiap devisi pada peningkatan efektivitas penjualan dapat diakses.					

2. Pengendalian Internal(X₂)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Lingkungan Pengendalian (<i>Control Environment</i>)						
9	Perusahaan menunjukkan komitmen untuk pengembangan karyawan yang kompeten sesuai dengan kebijakan perusahaan.					
10	Bagian auditing menjalankan fungsi pengawasan dalam pengembangan pelaksanaan pengendalian internal.					
Penilaian Resiko (<i>Risk Assesment</i>)						
11	Perusahaan mempertimbangkan kemungkinan adanya kecurangan dalam penilaian risiko.					
12	Perusahaan menilai adanya perubahan yang berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal.					
Aktivitas Pengendalian (<i>Control Activities</i>)						
13	Perusahaan memilih kegiatan pengendalian secara umum atas teknologi untuk mendukung pencapaian tujuan.					
14	Perusahaan menjalankan pengendalian internal sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan					
Komunikasi dan Informasi (<i>Information and Communication</i>)						
15	Perusahaan mengkomunikasikan perihal pengendalian internal yang relevan kepada pihak eksternal					
16	Perusahaan mendapatkan informasi yang relevan serta berkualitas untuk mendukung pengendalian internal.					
Pengawasan (<i>Monitoring</i>)						
17	Perusahaan memilih evaluasi berkelanjutan untuk memastikan bahwa pengendalian internal ada dan berfungsi					
18	Perusahaan mengevaluasi kekurangan pengendalian internal pada pihak yang bertanggung jawab.					

3. Efektivitas Penjualan(Y)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Target dan Realisasi Penjualan						
19	Penetapan laba sesuai target yang dituju					
20	Realisasi Penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan					
Biaya Penjualan						
21	Laporan Biaya Penjualan dibuat secara terperinci					
22	Kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan					
Kepuasan Konsumen						
23	Memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen					
24	Dari Pihak perusahaan menanyakan secara langsung mengenai kepuasan konsumen tersebut					

Lampiran 2 : Hasil Tanggapan Responden

NO. Respo nden	SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN								
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	JLHX1
1	1	1	2	2	1	2	1	2	12
2	5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	1	1	2	2	1	1	2	2	12
4	3	3	4	4	3	3	3	4	27
5	4	4	4	4	4	4	5	5	34
6	4	4	4	4	4	4	4	3	31
7	1	1	1	2	2	1	3	2	13
8	4	4	4	5	5	3	3	3	31
9	3	4	3	4	4	4	4	4	30
10	5	5	5	5	5	5	5	5	40
11	3	3	3	3	3	4	5	3	27
12	4	4	4	4	4	4	4	3	31
13	4	3	4	4	4	3	5	4	31
14	5	5	5	3	4	3	5	5	35
15	3	4	3	4	5	3	3	3	28
16	5	4	5	5	3	3	3	3	31
17	3	5	3	3	5	3	5	4	31
18	5	4	5	5	4	3	3	4	33
19	5	5	5	5	5	5	5	5	40
20	4	4	4	4	4	3	4	4	31
21	5	4	5	5	4	3	3	4	33
22	5	4	5	3	2	1	4	5	29
23	1	4	4	4	1	5	5	4	28
23	5	4	5	4	5	5	5	4	37
25	5	4	5	5	3	1	5	4	32
26	5	4	5	3	2	1	5	4	29
27	4	5	4	5	4	5	4	3	34
28	5	5	5	3	3	5	5	4	35
29	4	3	4	4	3	2	5	4	29
30	5	4	5	3	2	1	5	4	29
31	4	4	4	4	4	4	3	3	30
32	4	3	2	4	3	4	4	3	28
33	5	5	5	5	5	5	5	5	40
34	3	3	3	3	3	3	3	3	24
35	3	3	3	1	3	2	3	3	21

PENGENDALIAN INTERNAL (X2)										
P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	JLH X2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
5	5	4	2	4	4	4	5	5	2	40
3	2	2	2	5	5	3	2	2	2	28
5	5	5	3	2	2	5	3	2	2	34
3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25
4	3	3	4	4	3	5	4	3	3	36
5	5	4	4	5	4	4	4	4	2	41
5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	46
3	3	4	3	5	4	5	3	3	5	38
5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	46
5	3	3	3	3	3	5	3	3	3	34
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
3	5	5	1	5	1	1	1	1	1	24
5	1	3	1	1	1	5	4	1	3	25
5	3	5	3	5	5	5	3	5	5	44
5	3	3	3	3	3	3	5	3	3	34
5	4	3	4	5	5	5	4	5	3	43
3	3	3	3	4	3	5	3	3	2	32
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
5	4	3	4	3	1	4	4	1	1	30
5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	47
5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	47
5	3	3	3	4	2	4	3	2	4	33
5	4	4	4	3	3	3	4	3	4	37
4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	42
5	4	4	4	5	5	5	4	5	3	44
5	3	3	5	3	3	4	3	3	2	32
5	4	3	4	3	3	5	4	3	5	39
3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	33
1	1	3	3	1	4	3	3	4	5	28
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	2	1	2	1	1	5	3	3	3	22
4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	44

EFEKTIVITAS PENJUALAN						
P19	P20	P21	P22	P23	P24	JLH
2	2	2	2	2	2	12
4	3	4	3	4	2	20
1	2	3	2	3	3	14
4	2	2	3	2	2	15
4	4	4	4	4	4	24
5	3	5	4	5	3	25
4	2	4	2	2	1	15
3	5	4	5	4	4	25
5	5	5	3	2	4	24
5	5	4	4	4	4	26
1	5	3	3	5	5	22
5	5	5	5	5	5	30
5	4	3	5	5	4	26
1	3	4	3	5	5	21
4	1	1	1	5	1	13
1	4	4	1	1	3	14
5	5	5	3	5	5	28
3	4	4	3	5	4	23
2	5	5	4	5	5	26
5	5	3	3	1	2	19
4	4	4	4	4	4	24
3	5	4	4	5	5	26
4	4	3	5	5	4	25
5	5	5	5	5	5	30
1	5	4	3	2	4	18
2	4	5	4	5	4	24
5	5	5	5	5	5	30
5	3	5	4	5	3	25
4	2	4	3	3	2	18
5	4	3	4	3	4	23
3	3	4	3	4	3	20
4	3	3	3	4	1	18
4	4	4	4	4	4	24
3	5	5	3	3	5	24
5	4	5	4	5	4	27

Lampiran 3 : Hasil Output Uji Statistik

UJI DESKRIPTIF :

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
JLHX	35	12	40	29,89	6,961
jlhx2	35	22	50	36,83	7,789
Jlhy	35	12	30	22,23	5,001
Valid N (listwise)	35				

UJI VALIDITAS & REABILITAS

Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	JLHX
P1	Pearson Correlation	1	.733**	.851**	.565**	.532**	.219	.515**	.654**	.819**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,001	,207	,002	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P2	Pearson Correlation	.733**	1	.758**	.602**	.662**	.568**	.638**	.718**	.918**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P3	Pearson Correlation	.851**	.758**	1	.581**	.362*	.258	.526**	.741**	.804**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,033	,135	,001	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P4	Pearson Correlation	.565**	.602**	.581**	1	.604**	.521**	.293	.438**	.752**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,001	,088	,008	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P5	Pearson Correlation	.532**	.662**	.362*	.604**	1	.580**	.326	.427*	.743**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,033	,000		,000	,056	,010	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P6	Pearson Correlation	.219	.568**	.258	.521**	.580**	1	.355*	.318	.646**
	Sig. (2-tailed)		,000	,033	,000	,000		,056	,010	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

P7	Sig. (2-tailed)	,207	,000	,135	,001	,000		,036	,062	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	.515**	.638**	.526**	,293	,326	.355*	1	.716**	.695**
P8	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,001	,088	,056	,036		,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	.654**	.718**	.741**	.438**	.427*	,318	.716**	1	.789**
JLHX	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,008	,010	,062	,000		,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	.819**	.918**	.804**	.752**	.743**	.646**	.695**	.789**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	35	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	35	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Correlations

		p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	jlhx2
p9	Pearson Correlation	1	.545**	.486**	.477**	.359*	,240	.373*	.582**	,212	,127	.617**
	Sig. (2-tailed)		,001	,003	,004	,034	,166	,027	,000	,221	,468	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p10	Pearson Correlation	.545**	1	.633**	.504**	.576**	,314	,159	.430**	.374*	,042	.659**
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,002	,000	,066	,363	,010	,027	,809	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

p11	Pearson Correlation	.486**	.633**	1	.328	.501**	.384*	.109	.262	.381*	.370*	.647**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000		.054	.002	.023	.531	.128	.024	.029	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p12	Pearson Correlation	.477**	.504**	.328	1	.381*	.573**	.417*	.603**	.583**	.467**	.761**
	Sig. (2-tailed)	.004	.002	.054		.024	.000	.013	.000	.000	.005	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p13	Pearson Correlation	.359*	.576**	.501**	.381*	1	.665**	.130	.188	.491**	.188	.674**
	Sig. (2-tailed)	.034	.000	.002	.024		.000	.458	.281	.003	.278	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p14	Pearson Correlation	.240	.314	.384*	.573**	.665**	1	.302	.420*	.858**	.555**	.799**
	Sig. (2-tailed)	.166	.066	.023	.000	.000		.078	.012	.000	.001	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p15	Pearson Correlation	.373*	.159	.109	.417*	.130	.302	1	.521**	.390*	.410*	.540**
	Sig. (2-tailed)	.027	.363	.531	.013	.458	.078		.001	.021	.014	.001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p16	Pearson Correlation	.582**	.430**	.262	.603**	.188	.420*	.521**	1	.544**	.433**	.713**
	Sig. (2-tailed)	.000	.010	.128	.000	.281	.012	.001		.001	.009	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p17	Pearson Correlation	.212	.374*	.381*	.583**	.491**	.858**	.390*	.544**	1	.567**	.804**
	Sig. (2-tailed)	.221	.027	.024	.000	.003	.000	.021	.001		.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
p18	Pearson Correlation	.127	.042	.370*	.467**	.188	.555**	.410*	.433**	.567**	1	.622**
	Sig. (2-tailed)	.468	.809	.029	.005	.278	.001	.014	.009	.000		.000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
jlhx2	Pearson Correlation	.617**	.659**	.647**	.761**	.674**	.799**	.540**	.713**	.804**	.622**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	

N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

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

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.873	10

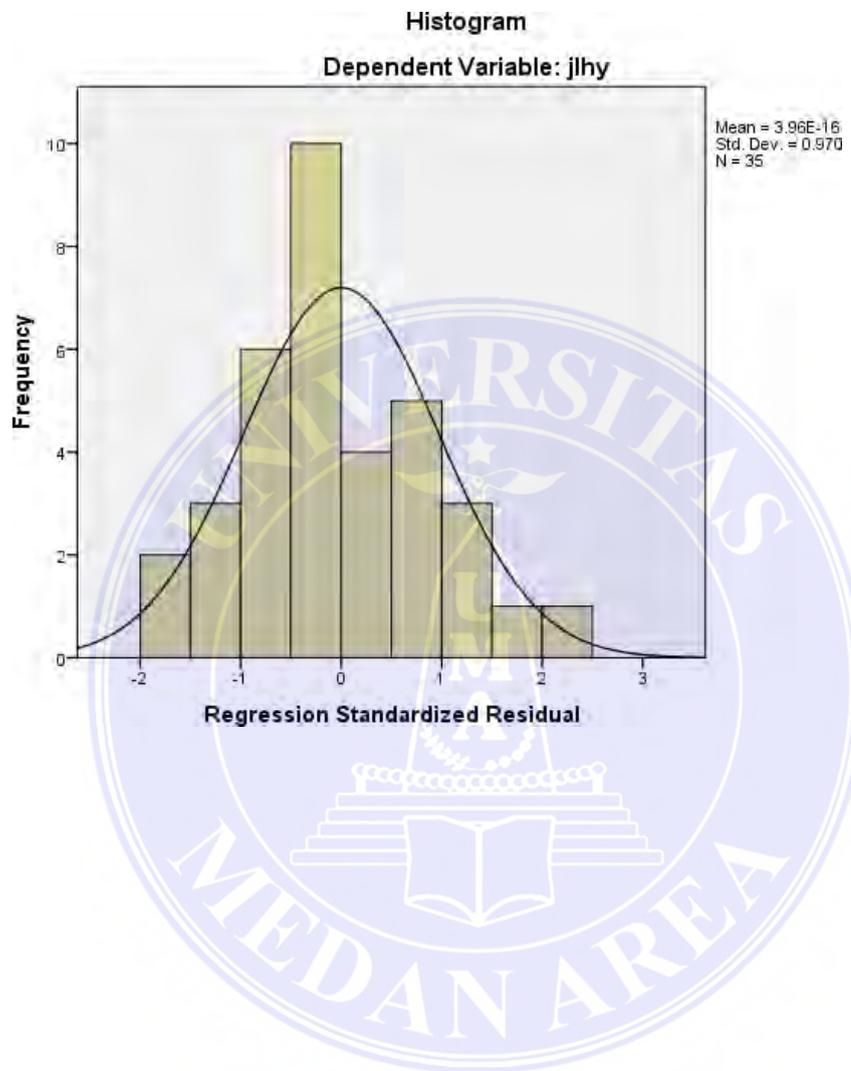
Correlations

	p19	p20	p21	p22	p23	p24	jlhy
Pearson Correlation	1	.099	.181	.455**	.182	-.082	.478**
p19 Sig. (2-tailed)		.572	.299	.006	.296	.640	.004
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	.099	1	.557**	.557**	.160	.779**	.727**
p20 Sig. (2-tailed)	.572		.001	.001	.359	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	.181	.557**	1	.447**	.283	.568**	.696**
p21 Sig. (2-tailed)	.299	.001		.007	.099	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	.455**	.557**	.447**	1	.547**	.585**	.857**
p22 Sig. (2-tailed)	.006	.001	.007		.001	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	.182	.160	.283	.547**	1	.469**	.651**
p23 Sig. (2-tailed)	.296	.359	.099	.001		.004	.000
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	-.082	.779**	.568**	.585**	.469**	1	.773**
p24 Sig. (2-tailed)	.640	.000	.000	.000	.004		.000
N	35	35	35	35	35	35	35
Pearson Correlation	.478**	.727**	.696**	.857**	.651**	.773**	1
jlhy Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.000	.000	.000	
N	35	35	35	35	35	35	35

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

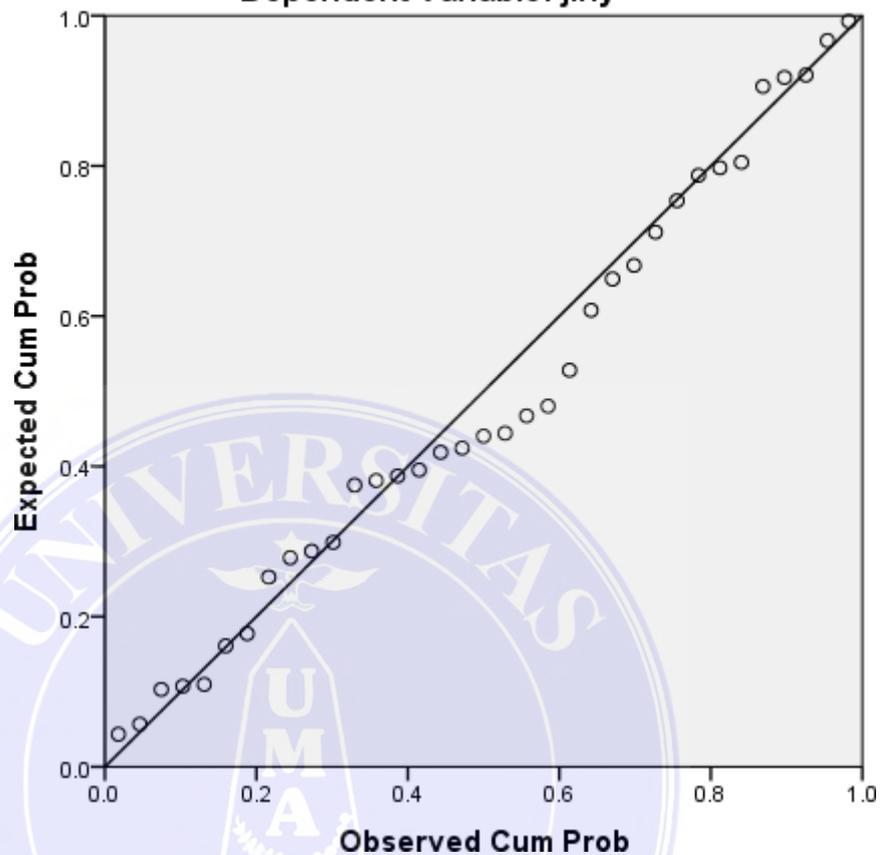
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.771	6



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: jlhy



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,37137859
	Absolute	,120
Most Extreme Differences	Positive	,120
	Negative	-,057
Kolmogorov-Smirnov Z		,712
Asymp. Sig. (2-tailed)		,691

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Lampiran 4 : Hasil Output Penelitian

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardize	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	d Coefficients Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	6.088	1.937		3.143	.004		
1 JLHX	-.010	.052	-.034	-.194	.847	.905	1.105
jlhx2	-.086	.046	-.325	-1.857	.073	.905	1.105

a. Dependent Variable: RES2

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients Beta		
(Constant)	1.657	3.382		.490	.628
1 JLHX	.259	.090	.360	2.876	.007
jlhx2	.349	.080	.543	4.333	.000

a. Dependent Variable: jlhy

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	463.721	2	231.860	19.199	.000 ^b
	Residual	386.451	32	12.077		
	Total	850.171	34			

a. Dependent Variable: jlhy

b. Predictors: (Constant), jlhx2, JLHX

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.739 ^a	.645	.617	3.475

a. Predictors: (Constant), jlhx2, JLHX

b. Dependent Variable: jlhy

Lampiran 5 : Surat Izin Riset Penelitian

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/II, Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331
Email : univ_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomi.uma.ac.id email fakultas :ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 420/FEB.2/01.1/1/2020
Lamp. :
Perihal : Izin Research / Survey

20 Januari 2020

Kepada, Yth Bp.
PT. Wahana Makmur Engineering Medan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara kepada mahasiswa kami :

N a m a : MHD. EKA NOVRIANSYAH
N P M : 168330044
Program Studi : Akuntansi
Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan

Untuk diberi izin Research / Survey di Instansi yang Saudara pimpin selama satu bulan. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah suatu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu

Dapat kami tambahkan bahwa Research / Survey ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wakil Dekan Bid. Akademik

Teddi Prihadi, SE, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Pertinggal

Lampiran 6 : Surat Selesai Penelitian

