

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA
PT.PP LONDON SUMATRA
INDONESIA TBK.**

SKRIPSI

**OLEH:
PUTRI ANDAYANI
NPM : 16.833.0185**



**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 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA
PT.PP LONDON SUMATRA
INDONESIA TBK.**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area

OLEH:

PUTRI ANDAYANI

NPM : 16.833.0185

**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 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT.PP London Sumatra Indonesia Tbk.
Nama : PUTRI ANDAYANI
NPM : 16.833.0185
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing


(Drs. Ali Usman Siregar, M.Si)

Pembimbing

Mengetahui :



(Drs. Hsan Effendi, SE., M.Si)

Dekan


(Sari Nuzullina Rahmadhani, SE., Ak., M.Acc)

Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 22/Desember/2020

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul “**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.**”, 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, 04 Februari 2021
Yang Membuat Pernyataan,



Putri Andayani

NPM. 16.833.0185

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Putri Andayani
NPM : 16.833.0185
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 Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk. Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, memublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 04 Februari 2021
Yang menyatakan



Putri Andayani
NPM: 168330185

RIWAYAT HIDUP

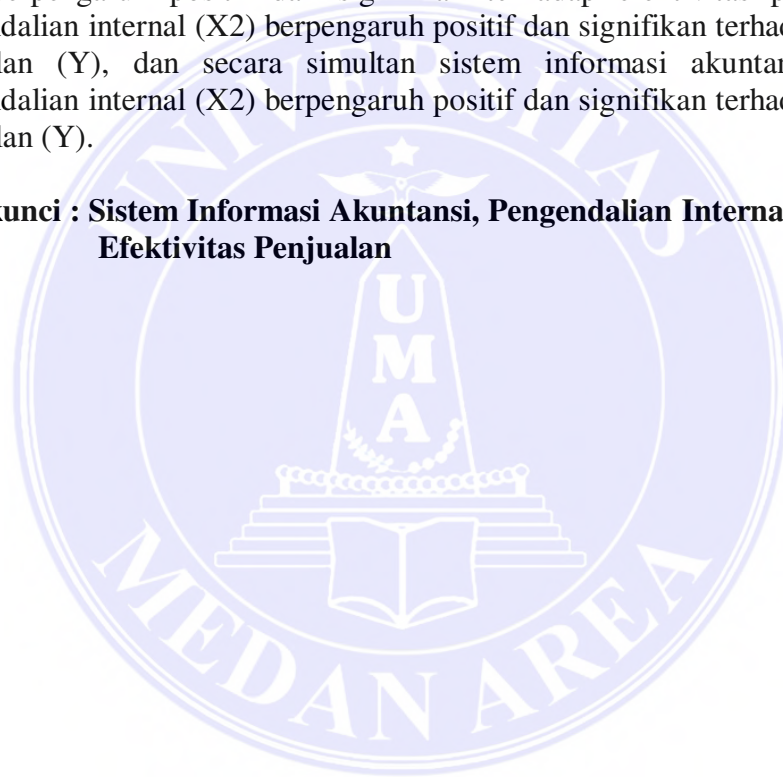
Peneliti dilahirkan di Medan, Provinsi Sumatera Utara. Pada tanggal 26 Januari 1999, anak dari bapak Sutrisno dan ibu Suriana. Peneliti merupakan putri kandung dari 2 bersaudara. Tahun 2016 peneliti lulus dari SMA Negeri 15 Medan, dan pada tahun 2016 terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara parsial dan simultan pengaruh sistem informasi akuntansi (X1) dan pengendalian Internal (X2) terhadap efektivitas penjualan (Y). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner, dimana variabel diukur menggunakan skala *likert*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai yang terkait dalam penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk. Pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, dengan kriteria yaitu pegawai yang bekerja pada bagian keuangan, bagian akuntansi, bagian penjualan, dan bagian audit internal dengan masa kerja lebih dari 1 tahun berjumlah 30 orang. Pengolahan data menggunakan perangkat lunak SPSS versi 21. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial sistem informasi akuntansi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan (Y), pengendalian internal (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan (Y), dan secara simultan sistem informasi akuntansi (X1) dan pengendalian internal (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan (Y).

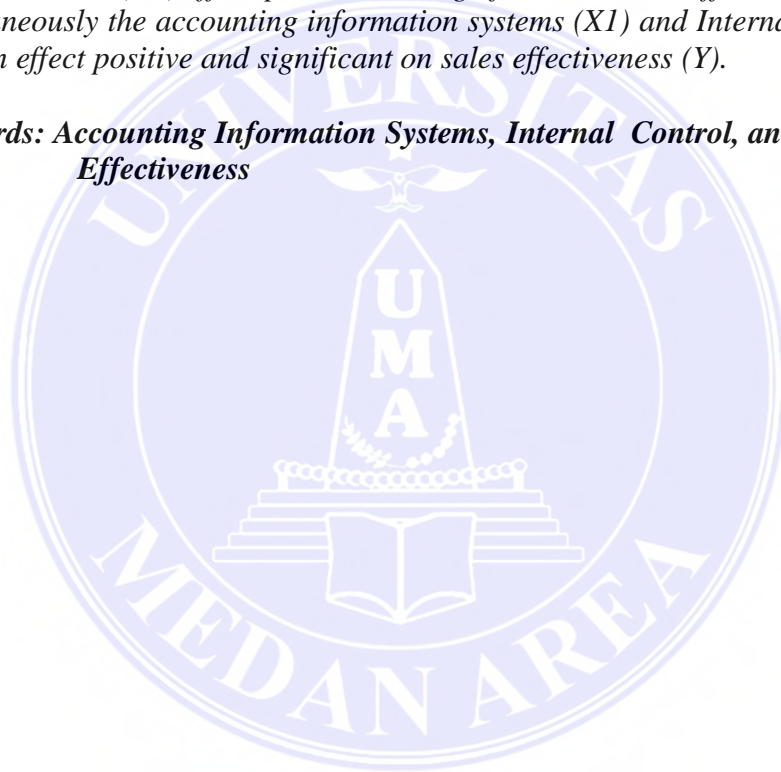
Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, dan Efektivitas Penjualan



ABSTRACT

This study aims to the partially and simultaneously determine the effect of the accounting information systems (X1) and internal control (X2) on sales effectiveness (Y). This research type used is associative research with data collection techniques through questionnaires, where variables are measured using a likert scale. The population in this study were all employess related to sales at PT.PP London Sumatra Indonesia Tbk. Sampling using purposive sampling, with the criteria for employees who work in the finance department, accounting department, sales department, and intern audit department with a service period of more than 1 year amounting to 30 people. Data processing used SPSS version 21 software. The results show that partially the use accounting information system (X1) effect positive and significant on sales effectiveness (Y), Internal control (X2) effect positive and significant on sales effectiveness (Y), and simultaneously the accounting information systems (X1) and Internal control (X2) have an effect positive and significant on sales effectiveness (Y).

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



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyusun skripsi ini dan menyelesaikan skripsi ini yang berjudul : “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk”. Shalawat berikan salam juga dipersembahkan kepada junjungan kita Nabi besar S.A.W sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan pada program studi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Medan Area. Banyak pihak yang berperan penting dalam penyelesaian skripsi ini. Pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Teristimewa untuk Ayahanda Sutrisno dan Ibunda Suriana yang telah banyak berjasa dalam membesarkan saya dan keluarga saya yang telah memberikan dukungan materi dan moril, kasih sayang dan doa tiada batas.
2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, 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. Bapak Teddi Pribadi, SE, MM, selaku wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

5. Ibu Sari Nuzullina Rahmadhani, SE, Ak, M.Acc, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Medan Area.
6. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran dan masukan serta membantu dan membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu May Hana Balqis Rangkuti, SE, M.Acc Sekalu Dosen Pembanding yang telah memberikan saran dan masukan serta membantu dan membimbing penulis kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Ibu Atika Rizki, SE, M.S.Ak selaku Dosen Sekretaris yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Kepada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh Dosen dan staf Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Medan Area untuk segala jasa-jasanya selama masa perkuliahan.

Terimakasih atas semua pihak yang telah membantuan dalam menyelesaikan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, akan tetapi Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca atau penulisan berikutnya. Amin ya robbal ‘alamin.

Medan, 04 Februari 2021
Peneliti,

Putri Andayani
168330185

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....	iv
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
1.1. Latar belakang Masalah	1
1.2. Rumusan masalah	5
1.3. Tujuan masalah.....	5
1.4. Manfaat penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Efektivitas penjualan.....	7
2.1.1. Defenisi efektivitas penjualan.....	7
2.1.2. Fungsi dan tujuan efektivitas penjualan	9
2.1.3. Indikator efektivitas penjualan.....	10
2.2. Sistem informasi akuntansi	11
2.2.1. Defenisi sistem informasi akuntansi	11
2.2.2. Fungsi sistem informasi akuntansi	12
2.2.3. Tujuan Sistem Informasi akuntansi.....	13
2.2.4. Unsur-unsur sistem informasi akuntansi	13
2.3. Pengendalian Internal	14
2.3.1. Defenisi pengendalian internal	14
2.3.2. Tujuan pengendalian internal.....	16
2.3.3. Komponen pengendalian internal	16
2.4. Hubungan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan	17
2.5. Hubungan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan	18
2.6. Penelitian Terdahulu	19
2.7. Kerangka konseptual.....	21
2.8. Hipotesis.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1. Jenis, lokasi dan waktu penelitia	23
3.1.1. Jenis penelitian.....	23
3.1.2. Lokasi penelitian	23

3.1.3.	Waktu Penelitian	23
3.2.	Populasi dan sampel penelitian	24
3.2.1.	Populasi penelitian	24
3.2.2.	Sampel penelitian	24
3.3.	Defenisi operasional variabel	24
3.4.	Jenis dan sumber data	26
3.4.1.	jenis data	26
3.4.2.	sumber data	26
3.5.	Teknik pengumpulan data	26
3.6.	Teknik analisis data	27
3.6.1.	Uji statistik deskriptif	27
3.6.2.	Uji kualitas data	27
3.6.2.1.	Uji validitas	27
3.6.2.2.	Uji reliabilitas	28
3.6.3.	Uji asumsi klasik	28
3.6.3.1.	Uji normalitas	28
3.6.3.2.	Uji multikolinearitas	29
3.6.3.3.	Uji heteroskedasitas	29
3.6.4.	Uji regresi linear berganda.....	30
3.6.5.	Uji hipotesis	31
3.6.5.1.	Uji parsial (uji-T).....	31
3.6.5.2.	Uji simultan (uji-F).....	31
3.6.5.3.	Uji koefisien determinasi (R^2)	31
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1.	Hasil.....	33
4.1.1.	Gambaran umum perusahaan.....	33
4.1.1.1.	Visi dan misi lonsum	35
4.1.1.2.	Logo dan makna logo	35
4.1.1.3.	Produksi lonsum	36
4.1.1.4.	Struktur organisasi	37
4.1.2.	Deskripsi hasil penelitian.....	38
4.1.2.1.	Karakteristik responden	38
4.1.2.2.	Karakteristik Jawaban responden	40
4.2.	Pembahasan.....	45
4.2.1.	Uji statistik deskriptif	45
4.2.2.	Uji kualitas data	46
4.2.2.1.	Uji validitas data.....	46
4.2.2.2.	Uji reabilitas data.....	47
4.2.3.	Uji asumsi klasik	48
4.2.3.1.	Uji normalitas	48
4.2.3.2.	Uji multikolinearitas	49
4.2.3.3.	Uji heteroskedastisitas	50
4.2.4.	Uji regresi linear berganda.....	51
4.2.5.	Uji hipotesis	53
4.2.5.1.	Uji signifikan secara parsial (Uji-T)	53
4.2.5.2.	Uji signifikan secara simultan (Uji-F)	56
4.2.5.3.	Uji koefisien determinasi (R^2)	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	65



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Realisasi penjualan	4
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu	19
Tabel 3.1 Waktu penelitian	23
Tabel 3.2 Defenisi Operasional Variabel	25
Tabel 3.3 Skala Likert	27
Tabel 4.1 Produksi komoditas perkebunan lonsum	36
Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	38
Tabel 4.3 karakteristik responden berdasarkan usia	39
Tabel 4.4 karakteristik responden berdasarkan lama bekerja	39
Tabel 4.5 Jawaban responden terhadap Sistem Informasi Akuntansi (X1) ...	40
Tabel 4.6 Jawaban responden terhadap Pengendalian Internal (X2).....	41
Tabel 4.7 Jawaban responden terhadap Efektivitas Penjualan (Y)	44
Tabel 4.8 Uji statistik deskriptif	45
Tabel 4.9 Uji validitas data	46
Tabel 4.10 Uji reliabilitas data	47
Tabel 4.11 Uji normalitas	49
Tabel 4.12 Uji multikolinearitas	50
Tabel 4.13 Uji heteroskedastisitas	51
Tabel 4.14 Uji regresi linear berganda.....	52
Tabel 4.15 Uji signifikan secara parsial (Uji-t)	53
Tabel 4.16 Uji signifikan secara simultan (Uji-f)	56
Tabel 4.17 Uji koefisien determinasi (R^2).....	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	22
Gambar 4.1 Logo Perusahaan.....	35
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Lonsum.....	37
Gambar 4.3 Grafik Histogram.....	48
Gambar 4.4 Grafik PP Plot.....	48
Gambar 4.5 Scatterplot	50



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner penelitian.....	65
Lampiran 2 Master data sampel dan variabel penelitian.....	69
Lampiran 3 Output hasil uji statistika.....	72
Lampiran 4 Output hasil Penelitian	77
Lampiran 5 Surat izin penelitian	78
Lampiran 6 Surat selesai penelitian	79



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada masa globalisasi, pertumbuhan ekonomi serta kemajuan teknologi yang terus menjadi pesat menuntut keahlian perusahaan buat mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efisien serta efektif dalam melaksanakan aktivitas operasional perusahaan, salah satu aktivitas operasional perusahaan merupakan penjualan, dimana perusahaan mendapatkan laba dari hasil aktivitas penjualan yang merupakan bagian paling utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. penjualan dikatakan efektif jika penjualan perusahaan mencapai hasil yang diharapkan bisa sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan. Menurut Sugian (2006:77), efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih.

Penjualan yang optimal jadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam melakukan aktivitas usahanya. Keberhasilan perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang optimal tidak terlepas dari sistem informasi akuntansi serta pengendalian internal yang efisien. Menurut Ardana & Lukman (2016:45), sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan sumber dana serta daya (resources), semacam orang dan perangkat yang dirancang untuk mentransformasi data keuangan serta data yang lain menjadi informasi yang dikomunikasikan pada para pengambil keputusan yang sangat beragam. Suatu sistem informasi akuntansi yang bisa dipakai dalam membiayai aktivitas perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan mesti benar- benar menjalankan unsur sistem informasi akuntansi sehingga efektivitas penjualan bisa tercapai.

Dalam setiap perusahaan tidak cuma memiliki sistem informasi akuntansi yang baik namun mesti juga mempunyai pengendalian internal yang bisa memudahkan mengecek ke akuratan serta keandalan data akuntansi perusahaan. Menurut Susanto (2017:95), pengendalian internal merupakan proses yang dapat dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen serta karyawan yang dirancang untuk menjamin serta meyakinkan bahwa tujuan organisasi bisa tercapai melalui efisiensi dan efektif operasi, penyajian laporan keuangan yang bisa dipercaya, serta ketaatan terhadap undang-undang serta ketentuan yang berlaku.

Dengan adanya pengendalian internal yang baik, manager dapat optimis bahwa informasi yang ada dalam laporan dapat terjamin kebenarannya. Sistem pengendalian internal terhadap penjualan dimaksudkan untuk dapat menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, kecurangan, yang mungkin terjadi di dalam aktifitas penjualan. Pengendalian yang tepat, akan menjamin keamanan atas harta perusahaan dan melalui prosedur pengendalian maka kesalahan, kecurangan, serta penyelewengan bisa terdeteksi dengan mudah.

Perusahaan tentu memiliki target penjualan, sebagai motivasi perusahaan khususnya bagian penjualan untuk terus meningkatkan hasil penjualan sehingga target penjualan dapat dicapai. Ada kalanya dalam menjalankan kegiatan penjualan, target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya atau tidak terealisasikan dengan maksimal inilah yang sering menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional perusahaan dalam penjualan, sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya, jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka dapat dikatakan penjualan pada perusahaan sudah efektif (Ariadharma, 2015).

PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk yang dikenal dengan “lonsum” didirikan pada tahun 1946 oleh Harisons & crosfield Plc, perusahaan perkebunan dan perdagangan yang berbasis di london, Inggris, dimana lahan perkebunan pertamanya di indonesia. Perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan yang menghasilkan beberapa produk perkebunan, seperti kelapa sawit (*Oil Palm*), karet (*Rubber*), coklat (*Cocoa*), the (*Tea*), dan kopi (*Coffe*). perkebunan lonsum mengoperasikan 12 pabrik yang berlokasi di sumatra, kalimantan, jawa, dan Sulawesi.

Kelemahan dari perusahaan ini yaitu melakukan pembayaran hanya pada pembayaran tunai, yang melakukan penjualan dengan melalui tender yaitu penjualan yang dilakukan secara bersaing dengan pihak lainnya dengan prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli. Sistem yang di gunakan pada PT. PP London Sumatra Indonesia yaitu SAP (*System Application and Product in Data Processing*) ialah sistem yang digunakan dalam mendukung kegiatan dan aktivitas yang berjalan dalam suatu organisasi secara otomatis sehingga efisiensi serta produktivitas bisa meningkat secara efisien.

Efektivitas penjualan dapat dilihat dari realisasi penjualan pada perusahaan, dapat dilihat bahwa penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk belum efektif, dimana dapat diketahui realisasi penjualan pada tahun 2016 sebesar 1.786.095.124.750. realisasi penjualan mengalami peningkatan di tahun 2017 sebesar 1.919.351.419.000. Namun, penurunan realisasi penjualan di alami perusahaan pada tahun 2018 dimana realisasi penjualan yang di peroleh hanya sebesar 1.774.839.744.318. Hal ini membuat realisasi penjualan pada perusahaan belum efektif, hal ini dapat dilihat dari tabel 1.1 sebagai berikut :

Tabel 1.1.
Realisasi penjualan

Tahun Penjualan	Nominal (IDR)
2016	Rp. 1.786.095.124.750
2017	Rp. 1.919.351.419.000
2018	Rp. 1.774.839.744.318

Sumber : PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk

Dilihat dari tabel realisasi penjualan diatas yang didapat peneliti dari perusahaan, penurunan penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk terjadi karena perusahaan kurang memperhatikan unsur di dalam sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal sehingga perusahaan tidak dapat mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan hal ini memunculkan resiko kesalahan sehingga perusahaan mengalami kerugian karena sasaran penjualan tidak terealisasi dengan baik. Maka diperlukan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal yang baik dan memadai untuk mengatasi masalah penjualan perusahaan, yang harus diperhatikan indikator didalam sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai secara maksimal, khususnya dalam efektivitas penjualan.

Menurut penelitian Herawaty dan Sari (2018), sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan dengan pengendalian internal sebagai variabel intervening (survei pada kerajinan Batik di kota Jambi) dan Aridharma (2015), menyatakan bahwa pengendalian internal penjualan sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. INTI (Persero). Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk yang bergerak di bidang perkebunan dan perdagangan dalam hal ini peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh

sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan tersebut dan peneliti memilih judul : **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar belakang masalah yang diuraikan peneliti diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah sistem informasi akuntansi berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
2. Apakah pengendalian internal berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
3. Apakah sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan secara simultan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.

1.3 Tujuan Masalah

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan masalah yang ingin dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas Penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan secara simultan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.

1.4 Manfaat penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang hendak dicapai, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, manfaat dari peneliti ini sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektifitas penjualan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dan saran bagi perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan.

3. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan memiliki manfaat untuk menambah wawasan serta menjadi bahan referensi bagi penelitian yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Efektivitas Penjualan

2.1.1 Defenisi Efektivitas Penjualam

Efektivitas selalu berkaitan dengan tujuan perusahaan. Aktivitas suatu pusat pertanggungjawaban ataupun unit organisasi bisa dikatakan efektif dengan adanya kontribusi yang diberikan selama pencapaian tujuan perusahaan. Artinya semakin besar kontribusi keluaran suatu unit organisasi terhadap pencapaian tujuan perusahaan, semakin efektif kegiatan unit organisasi tersebut.

Menurut Mardiasmo (2005:123), efektivitas adalah hubungan di dalam pencapaian tujuan atau target kebijakan (hasil guna) yang menjadi hubungan antara keluaran dengan sasaran yang perlu dicapai. Aktivitas operasional bisa dikatakan efektif jika proses aktivitas telah mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan.

Menurut Komaruddin (1994:205), efektivitas ialah keadaan yang menandakan tingkat keberhasilan maupun kegagalan suatu aktivitas manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Sedangkan menurut Syahrul & Afdinizar (2000:326), efektivitas adalah tingkat dimana kinerja yang sesungguhnya (actual) sejalan dengan kinerja yang ditargetkan.

Menurut Mahmudi (2015:86), Efektivitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan-tujuan atau sasaran yang tepat dan mencapainya. Hal ini menunjuk efektivitas berkaitan antara output atau apa yang sudah dicapai ataupun hasil yang sesungguhnya dicapai melalui tujuan yang telah ditetapkan dalam rencana atau hasil yang diharapkan.

Menurut Priansa & Agus (2013:11), efektivitas ialah hubungan antara output dengan tujuan, yang berarti semakin besar kontribusi output terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program, atau kegiatan.

Menurut Kurniawan (2005:109), efektivitas ialah kemampuan menjalankan tugas maupun fungsi dari suatu organisasi ataupun sejenisnya yang tidak adanya tekanan diantara pelaksanaannya. Sedangkan menurut Mulyasa (2002:82), efektivitas adalah ukuran yang menyatakan sejauh mana sasaran ataupun tujuan yang telah dicapai.

Dari beberapa defenisi dapat disimpulkan efektivitas merupakan salah satu tugas yang selalu dihubungkan dengan dilaksanakannya tujuan perusahaan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi. Maka suatu perusahaan dapat dikatakan beroperasi secara efektif apabila perusahaan bisa mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam perusahaan.

Menurut Iskandar (2017:168), penjualan merupakan pembelian suatu (barangatau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut, penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, jika penjualan semakin besar maka pendapatan semakin besa pula yang diperoleh perusahaan.

Menurut Swasta (2000:2), Penjualan ialah ilmu ataupun seni yang mempengaruhi perseorangan yang dilibatkan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar mau atau bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan menurut Mulyadi (2008:160), penjualan ialah suatu aktivitas yang dimana terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit maupun tunai.

Menurut Kusnadi (2009:19), penjualan (*sales*) merupakan sejumlah uang yang telah dibebankan kepada seorang pembeli berdasarkan atas barang atau jasa yang akan diperjual. Sedangkan menurut Winardi (2001:9), penjualan merupakan proses menguntungkan kedua belah pihak dimana penjual memastikan, mengaktifkan dan memuaskan kebutuhan maupun keinginan pembeli agar dicapai manfaat bagi penjual.

Aktivitas penjualan perusahaan dikatakan telah efektif apabila penjualan dalam suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan perusahaan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Menurut Sugian (2006:77), efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dari penelitian terdahulu, maka dapat diartikan bahwa efektivitas penjualan dapat didefinisikan sebagai keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas penjualan dan tercapainya tujuan atau target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

2.1.2 Fungsi dan Tujuan Efektivitas Penjualan

Dalam suatu perusahaan, kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang paling penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut terbentuklah laba yang dapat menjadi kontinuitas perusahaan. Efektivitas penjualan memiliki tujuan untuk meningkatkan aktivitas penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan saat menyalurkan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan perusahaan.

Menurut Gondodiyoto (2007:125), menyatakan penjualan dikatakan efektif jika perusahaan memiliki karakteristik seperti berikut :

1. Andanya perkembangan penjualan yang dapat dilihat dari perkembangan volume penjualan yang dapat segera direalisasikan.

2. Transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal dan arsip nomor urut yang ditetapkan.
3. Kegiatan penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai dengan penyerahan barang dapat diselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan, sehingga operasi perusahaan dapat berjalan lancar, secara efisien dan efektif.
4. Terdapat kepuasan pelanggan terhadap produk yang di pesan.

Fungsi dan tujuan efektivitas penjualan menurut Swasta (2010:404), ialah dimana fungsi penjualan yang dapat meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan penjual untuk dapat merealisasikan penjualan seperti :

1. Menciptakan permintaan.
2. Mencari pembeli.
3. Membicarakan syarat-syarat penjualan.
4. Memindahkan hak milik.

2.1.3 Indikator Efektivitas Penjualan

Menurut Swasta (2010:404), adapun indikator dari efektivitas penjualan sebagai berikut :

1. Mencapai Volume Penjualan
Dimana perusahaan perlu menetapkan target penjualan yang akan dicapai untuk periode waktu, biasanya dalam satu tahun. Target penjualan ini sangat penting untuk kegiatan perencanaan keuangan dan manajer promosi penjual, karena dengan menetapkan target penjualan, maka volume penjualan akan tercapai. Mencapai volume penjualan dalam efektivitas penjualan, meliputi :
 - a. Peningkatan penjualan
 - b. Peningkatan volume penjualan
 - c. Kondisi pasar yang mempengaruhi penjualan
 - d. Promosi untuk membantupeningkatan penjualan
 - e. Saluran distribusi yang tepat
 - f. Target penjualan minimum
 - g. Penghapusan produk yang tak mencapai target minimum.
2. Mendapatkan laba tertentu
Pada saat mendirikan suatu perusahaan, setiap individu dalam perusahaan tertentu mempunyai tujuan masing-masing dan tujuan tersebut harus diarahkan menuju tercapainya tujuan perusahaan secara keseluruhan yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Pengukuran, Pengakuan, dan laporan atau penyajian laba perusahaan sangat penting, hal ini dapat membantu manajemen untuk mengetahui seberapa berhasilkah aktivitas penjualan yang telah dilaksanakan. Menetapkan laba tertentu dalam efektivitas penjualan, meliputi :
 - a. Penetapan laba sesuai target pasar yang dituju.
 - b. Kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan
Penjualan yang efektif sangat membantu dalam meningkatkan volume penjualan, sehingga laba yang diharapkan oleh suatu perusahaan dapat tercapai. dengan adanya suatu laba, maka dengan secara tidak langsung bisa menunjang pertumbuhan perusahaan, sehingga perusahaan bisa

mengembangkan usahanya. Didalam suatu usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para ahli penjualan. Dalam hal ini perlu adanya suatu kerja sama yang baik didalam setiap perusahaan. Menunjang laba perusahaan dalam efektivitas penjualan, meliputi :

- a. Peningkatan teknologi dan infrastruktur
- b. Realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1 Defenisi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan, karena dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai didalam sebuah perusahaan dapat menghasilkan informasi yang berkualitas dan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan secara tepat untuk kemajuan suatu perusahaan.

Menurut Ardanan serta Lukman (2016:45), sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan sumber dana serta daya (resources), semacam orang dan perangkat yang dirancang untuk mentransformasi data keuangan serta data yang lain menjadi informasi yang dikomunikasikan pada para pengambil keputusan yang sangat beragam.

Menurut Susanto (2008:72), sistem informasi akuntansi (SIA) didefenisikan sebagai kumpulan (integritas) dari komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berkaitan dan saling bekerja sama satu dengan lainnya untuk mengolah transaksi keuangan yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

Menurut krismiaji (2010:4), sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang digunakan dalam memproses transaksi keuangan untuk menghasilkan suatu informasi yang bermanfaat dalam merencanakan, mengendalikan dan

menjalankan bisnis. Sedangkan menurut Diana & setiawati (2011:4), sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berhubungan dengan transaksi keuangan.

Menurut Mardi (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah susunan berbagai macam dokumen, tenaga pelaksana, alat komunikasi, dan berbagai laporan yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan yang berguna.

Menurut Romney & Steinbart (2014:10), sistem informasi akuntansi menjelaskan suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sedangkan menurut Tmbooks (2015:1), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang dapat menyediakan informasi keuangan dan akuntansi beserta informasi lainnya yang didapat dari hasil proses rutin transaksi akuntansi.

Dari beberapa defenisi diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem informasi diantara berbagai sistem informasi yang digunakan manajemen dalam mengelola perusahaan. Sistem informasi akuntansi berguna untuk memproses dan mengubah data transaksi yang nanti menjadi suatu informasi keuangan yang dapat menghasilkan informasi yang berkualitas berguna bagi perusahaan dan eksternal dalam organisasi perusahaan.

2.2.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto (2008:157), fungsi utama sistem informasi akuntansi ialah mendorong seoptimal mungkin agar akuntansi dapat menghasilkan berbagai macam informasi akuntansi yang berkualitas, informasi yang relevan, tepat waktu,

akurat, dan lengkap yang secara keseluruhan informasi akuntansi tersebut mengandung arti yang sangat berguna.

Dari pengeritan diatas disimpulkan fungsi sistem informasi akuntansi ialah sebagai berikut :

1. Menghasilkan sistem informasi akuntansi yang relevan.
2. Menghasilkan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya.
3. Menghasilkan sistem informasi akuntansi yang tepat waktu.

fungsi sistem informasi akuntansi dalam perusahaan, memberikan pengaruh terhadap kinerja perusahaan dalam pengoperasian data akuntansi untuk di jadikan sistem informasi yang berkualitas secara efektif dan efisien.

2.2.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Iskandar (2017:52), adapun tujuan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Mengamankan harta atau kekayaan perusahaan
2. Menghasilkan berbagai informasi dalam pengambilan keputusan
3. Menghasilkan informasi untuk pihak internal
4. Menghasilkan informasi untuk penilaian kinerja karyawan
5. Menyediakan data masa lalu untuk kebutuhan audit (pemeriksaan)
6. Menghasilkan informasi untuk penyusunan anggaran perusahaan
7. Menghasilkan informasi yang dibutuhkan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian

2.2.4 Unsur –Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto (2008:144), beberapa unsur-unsur yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia dan alat
Manusia menjadi salah satu unsur dari sistem informasi akuntansi yang berperan penting di dalam pengambilan keputusan, apakah sistem bisa berjalan dengan baik atau tidak dan yang mengendalikan jalannya sistem adalah manusia. Alat ialah unsur suatu sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan kerapian bentuk organisasi dan meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan.
2. Data (formulir dan catatan)
data yang dihasilkan melalui catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku tambahan, dan buku besar. Data juga bisa dihasilkan dari formulir-formulir

yang digunakan sebagai bukti transaksi yang tertulis, seperti : faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

3. Informasi, hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara ialah bisa berupa laporan laba rugi, neraca, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan harga pokok penjualan, laporan laba ditahan, daftar saldo persediaan, dan sebagainya.

2.3 Pengendalian Internal

2.3.1 Defenisi pengendalian Internal

Menurut Sujarweni (2015:69), sistem pengendalian internal merupakan salah satu sistem yang dirancang untuk memberikan jaminan dan keamanan bagi setiap unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan. Sedangkan menurut Reeve dan Warren (2009: 387), Pengendalian internal merupakan prosedur-prosedur serta proses yang digunakan perusahaan untuk menjaga asetnya, memproses informasi secara akurat, dan memastikan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Hery (2015:159), pengendalian internal merupakan prosedur atau kebijakan untuk melindungi kekayaan perusahaan ataupun aset perusahaan dari berbagai macam tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang lebih akurat, serta memastikan semua peraturan hukum maupun undang-undang serta kebijakan manajemen yang telah dilaksanakan dan dapat dipatuhi oleh seluruh karyawan perusahaan.

Menurut Hartadi (2000:3), pengendalian internal merupakan struktur organisasi, seluruh metode dan ketentuan yang telah di atur dan diterapkan di dalam perusahaan untuk dapat melindungi kekayaan atau harta, memeriksa ketelitian seberapa jauh data tersebut dan mendorong ditaatinya ketentuan atau peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Susanto (2017:95), pengendalian internal merupakan proses yang dapat dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen serta karyawan yang dirancang untuk menjamin serta meyakinkan bahwa tujuan organisasi bisa tercapai melalui

efisiensi dan efektif, penyajian laporan keuangan yang bisa dipercaya, serta kepatuhan terhadap undang-undang maupun ketentuan yang berlaku.

Menurut Romney & Steinbart (2011:299), pengendalian internal merupakan rencana organisasi dan prosedur bisnis yang dapat digunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang lebih akurat dan andal, mendorong serta memperbaiki efisiensi jalannya suatu organisasi serta mendorong kebijakan yang telah ditetapkan.

Menurut Diana & Setiawati (2010:82), pengendalian internal merupakan aktivitas yang sangat penting sekali dalam mencapai tujuan usaha. Pengendalian internal ialah seluruh rencana organisasional, metode dan pengukuran yang ditetapkan untuk suatu aktivitas usaha agar dapat mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha, mengamankan harta kekayaan, serta meningkatkan efisiensi operasional, dan dapat mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

Menurut Iskandar (2017:151), pengendalian internal merupakan seluruh rencana organisasional, pengukuran, dan metode yang lebih dari suatu aktivitas usaha agar dapat menjaga harta kekayaan, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya suatu kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

Menurut Mulyadi (2008:455), Sistem pengendalian internal merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang telah diatur untuk mengecek keandalan data akuntansi, mengecek ketelitian, menjaga kekayaan organisasi dan mendorong efisiensi dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajemen. Tujuan sistem pengendalian internal tersebut ialah sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Husein (2004:121), pengendalian internal adalah sebagai suatu sistem, struktur atau proses yang diimplementasikan oleh dewan direktur perusahaan, manajemen dan personel lainnya, yang didesain untuk menghasilkan

penilaian rasional sebagai upaya mencapai sasaran pengendalian.

Menurut Susanto (2017:95), pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi manajemen dan karyawan yang dirancang buat menjamin serta meyakinkan bahwa tujuan organisasi bisa dicapai melalui hal-hal sebagai berikut :

1. Efisiensi dan Efektivitas Operasi.
2. Penyajian laporan keuangan yang bisa dipercaya.
3. Ketaatan terhadap undang-undang serta ketentuan yang berlaku.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk dilaksanakan oleh orang-orang yang memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan tertentu yang saling berkaitan. Dengan adanya pengendalian internal dalam kegiatan operasi perusahaan diharapkan tidak akan terjadi tindakan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan.

2.3.2 Tujuan pengendalian internal

Menurut Iskandar (2017:152), tujuan pengendalian internal terbagi dua, sebagai berikut :

1. menjaga kekayaan perusahaan
 - a. penggunaan kekayaan perusahaan hanya bisa melalui otorisasi yang telah ditetapkan.
 - b. Pertanggungjawaban kekayaan perusahaan yang dicatat serta dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
 - a. Pelaksanaan transaksi data melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan
 - b. Pencatatan transaksi data yang terjadi tercatat dengan benar didalam catatan akuntansi perusahaan.

2.3.3 Komponen pengendalian internal

Menurut Susanto (2017:96), ada lima komponen pengendalian internal, sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian

Merupakan terbentuknya suasana organisasi yang bisa memberi kesadaran tentang perlu adanya pengendalian dalam suatu organisasi. Lingkungan pengendalian meliputi integritas dan nilai etika, komitmen terhadap kompetensi, serta pemberian wewenang serta tanggung jawab. Lingkungan pengendalian yang terdapat dalam pengendalian internal meliputi :

 - a. integritas dan nilai etika
 - b. Komitmen terhadap kompetensi

- c. Partisipasi dewan direksi dan tim auditor
 - d. Filosofi dan gaya manajemen
 - e. Struktur organisasi
 - f. Penetapan otoritas dan tanggung jawab
 - g. Kebijakan sumber daya manusia dan penerapannya
2. Pengendalian Aktivitas
Merupakan kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa tindakan yang tepat telah diambil untuk mengatasi resiko perusahaan yang telah diidentifikasi. Pengendalian aktivitas dalam pengendalian internal meliputi :
- a. Prosedur otorisasi
 - b. Mengamankan asset dan catatannya
 - c. Pemisahan fungsi
 - d. Catatan dokumen yang memadai
3. Penilaian Resiko
Merupakan kegiatan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengidentifikasi dan menganalisis resiko yang bisa menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya.
- a. Penilaian resiko dari luar perusahaan seperti, pesaing kondisi ekonomi, kemajuan teknologi dan bencana alam.
 - b. Penilaian resiko dari dalam perusahaan seperti, karyawan yang tidak terlatih, motivasi, perubahan tanggung jawab manajemen.
4. Informasi dan komunikasi
Sangat diperlukan oleh semua tingkatan manajemen organisasi untuk mengambil keputusan, laporan keuangan dan mengetahui kepatuhan terhadap kebijakan yang telah ditentukan.
5. pemantauan (Monitoring)
proses penilaian terhadap kualitas kinerja sistem pengendalian internal. Dengan adanya pengawasan membantu manajemen dalam menentukan perbaikan sistem sebagaimana yang diperlukan untuk menghadapi keadaan perusahaan.

2.4 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan

Sistem informasi akuntansi memiliki peranan dan manfaat yang penting dalam pencapaian tujuan perusahaan, di dalam perusahaan sangat membutuhkan suatu sistem yang berperan dalam memproses dan mengolah data transaksi penjualan secara efektif dan efisien dalam pengambilan keputusan. perusahaan sangat memerlukan sistem informasi akuntansi yang dapat di andalkan dalam pengambilan keputusan, dalam hal ini perusahaan perlu memiliki unsur yang ada di dalam sistem informasi akuntansi seperti sumber daya manusia dan alat, data (formulir atau catatan), dan informasi. Unsur-unsur tersebut sangat dibutuhkan

dalam perusahaan dalam menjalankan sistem tersebut agar dapat melihat apakah sistem yang terdapat di dalam perusahaan berjalan dengan baik atau tidak sehingga perusahaan tidak salah mengambil keputusan dalam meningkatkan efektivitas penjualan, karena pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan berpengaruh terhadap perencanaan keuangan perusahaan. jika pengambilan keputusan dilaksanakan dengan baik, maka perencanaan keuangan berjalan dengan baik dan tercapainya tujuan perusahaan dengan baik sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan.

2.5 Hubungan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Dalam suatu perusahaan salah satu aktivitas operasioanalnya adalah penjualan yang merupakan aktivitas yang paling penting dalam perusahaan untuk dapat mempertahankan hidup perusahaan, maka dengan ini diperlukan adanya suatu pengendalian yang baik dalam aktivitas penjualan yaitu pengendalian internal yang merupakan salah satu sistem yang dirancang untuk dapat memberikan jaminan dan keamanan dalam melindungi setiap aset perusahaan dari berbagai macam tindakan penyalahgunaan. Dengan adanya pengendalian internal yang baik di dalam perusahaan diharapkan untuk dapat menghindari ataupun memperkecil terjadinya penyimpangan atau kecurangan di dalam perusahaan, aktivitas penjualan dapat dilaksanakan dengan baik dengan adanya komponen di dalam pengendalian internal yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Pengendalian yang baik dapat membantu perusahaan dalam mengendalikan dan menjalankan aktivitas penjualan yang terjadi di perusahaan sehingga efektivitas penjualan berjalan dengan baik.

2.6 Penelitian terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Gun Gun Wiguna Islamin (2009)	Manfaat sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan (Studi Kasus Pada Airplane system).	Hasil perhitungan melalui analisis pearson yang diperoleh dari penyebaran kuesioner mengenai manfaat sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan, menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara manfaat sistem informasi akuntansi dengan efektivitas penjualan sebesar 0,737.	1. Menggunakan sistem informasi akuntansi sebagai variabel X1 2. Sama-sama membahas mengenai penjualan	1. efektivitas penjualan sebagai variabel X2. 2. Studi kasus pada Airplane System.
Andhika ariadharma (2015)	Pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan Studi kasus PT. INTI (persero) bandung	hasil penyebaran kuesioner dan pengujian hipotesis yang dilakukan, didapatkan hasil perhitungan persentase sebesar 69,22% sehingga disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Intern Penjualan yang dirancang PT INTI (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.	1. Menggunakan Pengendalian intern sebagai variabel X. 2. Menggunakan efektivitas penjualan sebagai variabel Y.	1. Hanya ada satu variabel bebas. 2. Studi kasus kasus PT. INTI (persero) bandung.

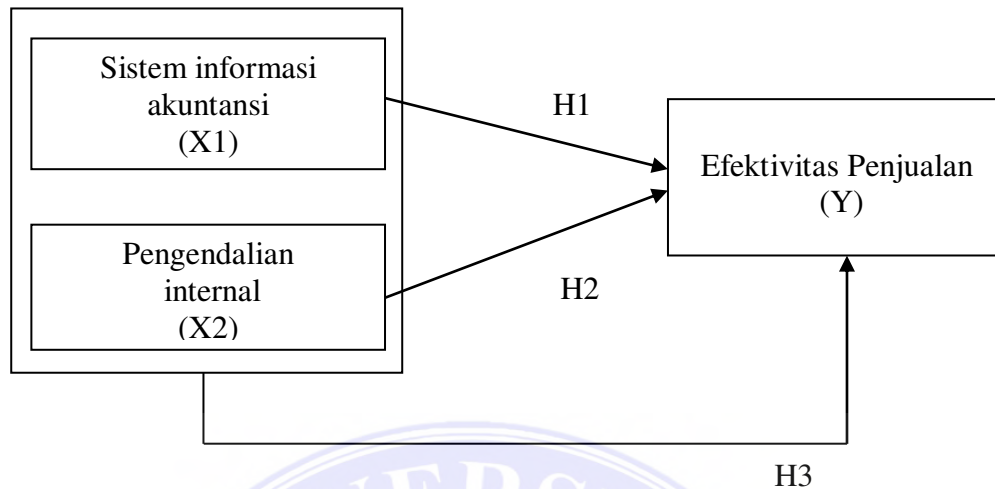
Putri Indah Fatmawati (2017)	Pengaruh audit internal dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan (Studi pada 3 perusahaan BUMN sektor jasa di kota bandung)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) secara parsial pengaruh audit internal sebesar 25,90% dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 33% terhadap efektivitas penjualan. (2) secara simultan audit internal dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan sebesar 58,9%.	1. Sama-sama membahas mengenai penjualan. 2. Menggunakan efektivitas penjualan sebagai variabel Y.	1. Menggunakan Audit internal sebagai variabel X1. 2. Menggunakan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan sebagai variabel X2 3. Menggunakan Skala ordinal. 4. Studi pada 3 perusahaan BUMN sektor jasa di kota bandung
Robi Maulana (2015)	Pengaruh Sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas Pengendalian internal penjualan pada PT.Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka.	Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk 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 Cemerlang Cabang	1. Menggunakan sistem informasi akuntansi sebagai variabel X	1. Menggunakan efektivitas pengendalian internal sebagai variabel Y

		Majalengka.		
Renny Tyas Pujiastuti (2018)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Target Penjualan Perusahaan Dagang Di Kabupaten Ponorogo.	Hasil penelitian menunjukkan Hasil penelitian menunjukkan pada pengujian hipotesis pertama, sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektifitas target penjualan. Selanjutnya pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan juga berpengaruh terhadap efektifitas target penjualan. Dan hipotesis ketiga menunjukkan secara bersama-sama sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas target penjualan.	1. Menggunakan sisem informasi akuntansi sebagai variabel X1	1. Menggunakan pengendalian internal penjualan sebagai variabel X2 2. Menggunakan efektivitas target penjualan sebagai variabel Y 3. Pada perusahaan dagang di kabupatem ponorogo..

Sumber : Data primer yang diolah

2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual ini digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas. Adapun kerangka Konseptual penelitian ini digambarkan pada model berikut ini :

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.8 Hipotesis

Menurut Taniredja & Mustafidah (2012:24), hipotesis juga di artikan sebagai rumusan jawaban sementara yang harus di uji melalui kegiatan penelitian, Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relavan dan belum berdasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan kerangka konseptual gambar 2.1, maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

- H1 : Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
- H2 : Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.
- H3 : Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis, Lokasi Dan Waktu Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian asosiatif. Menurut Sujarweni (2019:49), penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun hubungan antar dua variabel atau lebih.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk yang berlokasi di Jl. Jend. Ahmad Yani No. 2, kesawan, kec. Medan baru, kota medan, Sumatera utara.

3.1.3 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan mulai dari Oktober 2019 sampai dengan Desember 2020. Dimana dapat terlihat dalam tabel rincian kegiatan penelitian yang direncanakan sebagai berikut :

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2019			2020				
		Okt	Nov	Des	Jan	Jul	Agust	Sept	Des
1	Pengajuan judul proposal								
2	Penyusunan proposal								
3	Bimbingan Proposal								
4	seminar proposal								
5	pengumpulan data								
6	penyusunan hasil penelitian								
7	Bimbingan hasil								
8	Seminar Hasil								
9	Sidang meja hijau								

3.2 Populasi dan sampel penelitian

3.2.1 Populasi penelitian

Populasi penelitian adalah keseluruhan obyek dan subyek penelitian (Taniredja & mustafidah, 2012:33). Berdasarkan pendapat diatas disimpulkan bahwa populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai yang terkait dalam penjualan pada perusahaan PT. PP London Sumatra indonesia Tbk.

3.2.2 Sampel penelitian

Sampel penelitian merupakan sebagian dari populasi ataupun kelompok kecil yang di amati (Taniredja & mustafidah, 2012:34). Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian pegawai di PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.

Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *nonprobability sampling* dengan teknik *purposive Sampling*. Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan memiliki kriteria tertentu. Dengan kriteria yaitu pegawai yang bekerja pada bagian keuangan, bagian akuntansi, bagian penjualan, bagian audit internal dengan masa kerja lebih dari 1 tahun. Dengan jumlah sampel sebanyak 30 responden yang terdiri 8 orang dari bagian keuangan, 7 orang bagian akuntansi, 10 orang dari bagian penjualan, 5 orang dari bagian audit internal.

3.3 Defenisi Operasional Variabel

Defenisi operasional variabel memberikan pemahaman yang lebih spesifik terhadap variabel penelitian dan diperlukan untuk menjabarkan variabel penelitian kedalam konsep dimensi dan indikator variabel yang akan menjadi bahan penyusunan instrumen kuesioner, maka defenisi secara operasional sebagai berikut :

Tabel 3.2
Defenisi operasional variabel

No	Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Skala
Variabel Bebas (Independen)				
1	Sistem Informasi Akuntansi (X1)	Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya manusia, peralatan, yang diatur sedemikian rupa untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi keuangan yang berkualitas yang berguna bagi perusahaan dalam mengambil keputusan.	1. Sumber daya manusia dan alat 2. Data (Formulir atau catatan) 3. Informasi Sumber : Susanto (2008:144)	Likert
2	Pengendalian Internal (X2)	Pengendalian internal merupakan suatu prosedur yang digunakan untuk melindungi harta perusahaan dan memberikan informasi pelaporan keuangan yang akan sesuai dengan kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku sehingga tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif.	1. Lingkungan pengendalian 2. Aktivitas pengendalian 3. Penilaian resiko 4. Informasi dan komunikasi 5. Pemantauan Sumber : susanto (2017:96)	Likert
Variabel Terikat (Dependen)				
3	Efektivitas Penjualan (Y)	Efektivitas penjualan merupakan tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan dimana tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau dapat meningkatkan volume penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus.	1. Mencapai Volume Penjualan 2. Mendapatkan laba tertentu 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan Sumber : Swasta (2010:404)	Likert

3.4 Jenis dan sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan di dalam penelitian ini menggunakan data kuantitatif. Menurut Taniredja & Mustafidah (2012:62), Data Kuantitatif adalah data yang dapat dinyatakan dalam bentuk angka. Data kuantitatif bisa diolah ataupun dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistik dan data kuantitatif juga berfungsi untuk melihat jumlah maupun besaran dari sebuah objek yang diteliti.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah data primer. Menurut Sujarweni (2019:89), Data Primer adalah data yang diperoleh dari responden dalam mengisi kuesioner yang dibagikan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini adalah data melalui kuesioner yang diperoleh peneliti.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan salah satu cara yang dilakukan peneliti untuk dapat memperoleh sebuah data dan informasi dari responden yang sesuai dengan lingkup penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah dengan menggunakan kuesioner yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menyebarkan beberapa daftar pertanyaan tertulis yang akan diberikan kepada responden yang kemudian hasil jawaban responden diolah dengan menggunakan SPSS 21 (*Statistical Product and Service Solution*) yang akan menjadi sebuah data yang akan di uji pengaruhnya dengan menggunakan skala likert. Berikut merupakan alternatif jawaban yang digunakan untuk pertanyaan :

Tabel 3.3
Skala Likert

No	Skala Likert	Skor
1	Sangat Tidak Setuju (STS)	1
2	Tidak Setuju (TS)	2
3	Netral(N)	3
4	Setuju (S)	4
5	Sangat Setuju (SS)	5

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah salah satu alat uji yang digunakan untuk memberikan suatu gambaran atau deskripsi dalam bentuk data dari nilai rata-rata, nilai maksimum dan nilai minimum dari standar deviasi (Ghozali, 2016:19).

3.6.2 Uji Kualitas Data

3.6.2.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan ukuran yang menyatakan sejauh mana instrument pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas juga ditujukan untuk mengukur seberapa nyata suatu pengujian atau instrumen. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Pengujian validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik yaitu menghitung korelasi antara masing-masing pertanyaan dengan skor total dengan menggunakan metode *Pearson Correlation* yang digunakan untuk menghitung koefisien korelasi berdasarkan pertanyaan dari kuesioner.

Uji validitas membandingkan r hitung dengan total dari hasil output (*corrected item correlation*) dengan r tabel dimana $df = n-2$ dengan sig 0,05 atau 5% total correlation dengan kriteria jika r hitung lebih besar ($>$) dari r tabel maka data yang diperoleh dinyatakan valid.

3.6.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten dari waktu ke waktu. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan pada nilai koefisiennya, yaitu dengan koefisien reliabilitas. Uji Reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan metode *Cronbach's alpha* (α) dimana jika nilai *Cronbach alpha* lebih besar ($>$) dari 0,7 maka instrumen tersebut dikatakan Reliabel.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Asumsi klasik dapat digunakan untuk melihat apakah di dalam model regresi tersebut terdapat penyimpangan, sehingga perlu dilakukan pemeriksaan dengan menggunakan pengujian normalitas, multikolinearitas dan heteroskedastisitas.

3.6.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dapat berfungsi untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak terdistribusi normal. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang berdistribusi normal, jadi uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel namun pada nilai residualnya (Lubis dkk, 2017:84). Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan grafik (histogram dan PP Plot) dan uji *kolmogorov smirnov*.

Normal P-PLOT dapat dilihat dari penyebaran data (titik) pada suatu diagonal dari grafik yang bersangkutan. Dimana bila data menyebar mendekati garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau berbentuk seperti lonceng, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas dan bila data menyebar jauh dari garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas. Uji

normalitas ini juga dapat dilakukan melalui analisis *Kolmogorov - Smirnov (Uji K-S)*. Apabila tingkat signifikan pada *Asymp Sig (2-tailed)* lebih besar ($>$) dari 0,05 atau 5% maka dapat dikatakan data berdistribusi normal. (Lubis dkk, 2017:84).

3.6.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan uji untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas di dalam suatu model regresi linear berganda dan jika terdapat korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebas, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat menjadi terganggu. Metode yang sering digunakan untuk menguji adanya gangguan multikolinearitas adalah dengan melihat nilai *Tolerance*, *variance inflation factor (VIF)* (Lubis dkk, 2017:94).

Uji multikolinearitas dapat dilihat dari nilai tolerance dimana jika *Tolerance* lebih besar ($>$) dari 0,10, maka hal ini menunjukkan bahwa tidak adanya masalah multikolinearitas. Kemudian, dapat dilihat dari nilai *VIF* dimana jika nilai *VIF* lebih kecil ($<$) dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi ini menunjukkan tidak adanya masalah multikolinearitas.

3.6.3.3 Uji Heterokedasitas

Uji heterokedasitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain. Untuk mendeteksi heterokedasitas dapat dilakukan dengan metode scatter plot dengan memplotkan nilai *ZPRED* (nilai prediksi) dengan *SRESID* (nilai residualnya). (Lubis dkk, 2017:91). Dasar analisis uji heteroskedastisitas dapat dilihat sebagai berikut :

- a. Jika pada gambar terdapat pola tertentu seperti bergelombang, melebar kemudian menyempit maka telah terjadi masalah heteroskedastisitas.
- b. Jika pada gambar tidak terdapat pola tertentu serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

3.6.4 Uji Regresi Linear Berganda

Teknik analisis yang digunakan oleh penelitian ini adalah regresi linier berganda untuk memperoleh hubungan antara variabel bebas dan variabel terikatnya. Untuk mencapai tujuan penelitian ini, maka dibutuhkan uji kualitas data, uji asumsi klasik agar memastikan bahwa model regresi linear berganda tidak terdapat masalah pada datanya seperti, data tidak berdistribusi normal, terdapat multikolinearitas, dan heterokadasitas. Rumus model regresi linear berganda pada penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Efektivitas Penjualan.

α : Konstanta.

b_1 : Koefisien Regresi Sistem Informasi Akuntansi.

b_2 : Koefisien Regresi Pengendalian Internal.

X_1 : Sistem Informasi Akuntansi.

X_2 : Pengendalian Internal.

e : Error atau variabel gangguan.

3.6.5 Uji Hipotesis

3.6.5.1 Uji parsial (uji-T)

Uji parsial dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas (independen) berpengaruh terhadap variabel terikat (dependen). Sujarweni (2019:299), menyatakan bahwa, “Uji statistik t dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Jika nilai probabiliti lebih kecil ($<$) dari 0,05 maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen”. Kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Diterima jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan $sig > \alpha$.
2. Ditolak jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan $sig < \alpha$.

3.6.5.2 Uji simultan (uji-F)

Uji simultan dilakukan untuk membuktikan ada atau tidaknya pengaruh variabel independen dengan variabel dependen secara simultan, signifikansi model regresi simultan diuji dengan cara melihat nilai signifikansi (sig) dimana menurut Sujarweni (2019:228), “jika nilai sig dibawah 0,05 maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji simultan ini juga dilakukan dengan membandingkan signifikansi F hitung dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada 0,05, maka H_1 diterima.
2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada 0,05, maka H_1 ditolak.

3.6.5.3 Koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dimaksudkan untuk mengukur seberapa besar kemampuan semua variabel bebas (independen) dalam menjalankan kemampuan

dari variabel terikat (dependen). Dimana koefisien determinasi (R^2) semakin besar atau 1 berarti dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen atau semakin kuat dan koefisien determinasi (R^2) mendekati 0 berarti dapat dikatakan bahwa variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen atau lemah.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dibahas pada bab IV, peneliti menyimpulkan dan memberikan saran mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan, maka kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi yang ada pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk berjalan dengan baik. Hal ini terbukti dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk. Semakin baik sistem informasi akuntansi yang diterapkan maka semakin berjalan dengan baik efektivitas penjualan sehingga aktivitas penjualan berjalan secara efektif dan tercapainya tujuan perusahaan dengan diterapkannya unsur-unsur yang ada dalam sistem informasi akuntansi yaitu sumber daya manusia dan alat, data (formulir atau catatan), dan informasi.
2. Pengendalian internal pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk sudah cukup baik dan memadai dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan. Hal ini terbukti dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk. Maka membuktikan dalam perusahaan sudah terpenuhinya komponen dalam pengendalian internal yaitu

lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan (monitoring) sehingga adanya tanggung jawab yang tegas antara satu bagian dengan bagian lainnya untuk mengurangi kesalahan yang mungkin terjadi dalam aktivitas penjualan.

3. Hasil penelitian secara simultan (Uji-f) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap efektifitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk. Adapun pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektifitas penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk dengan nilai *R-Square* sebesar 0,546 % atau 5,46% sedangkan sisanya sebesar 4,54% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang tidak diamati oleh penelitian ini.

5.2 Saran

1. Bagi perusahaan, sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk sudah dilaksanakan cukup baik, walaupun realisasi penjualan di tahun 2016-2018 belum begitu efektif. peneliti menyarankan pihak-pihak yang terkait dalam aktivitas penjualan, khususnya sumber daya manusia dalam bidang penjualan agar lebih memperhatikan proses pemasukan dan pengeluaran data penjualan sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam memasukan data penjualan perusahaan dan sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan tenaga kinerja sumber daya manusia dalam bidang penjualan melalui program pendidikan dan pelatihan karena dengan hal ini kemampuan tenaga kinerja sumber daya manusia dalam bidang penjualan dapat melakukan proses

pengolahan data dengan menggunakan peralatan dan perlengkapan yang ada agar lebih efektif dan efisien.

2. Bagi peneliti selanjutnya , dapat menggunakan perusahaan lain sebagai obyek penelitian, mengingat adanya perbedaan situasi dan kondisi disetiap perusahaan dan menambahkan variabel lain dengan memperluas lingkup penelitian sehingga hasil yang diperoleh lebih sempurna.



DAFTAR PUSTAKA

- Ariadharma, Andika (2015). *Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Studi Kasus PT. INTI (Perseo) Bandung*. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 11(1):63-76.
- Ardana, C dan Hendro Lukman. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Diana, A dan Lilis Setiawati. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses, dan Penerapan*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Fatmawati, P. I. (2017). *Pengaruh Audit Internal dan Kualitas Sistem informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi pada 3 Perusahaan BUMN Sektor Jasa di Kota Bandung)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung).
- Ghozali, Imam. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang : Balai Pustaka Universitas Diponegoro.
- Gondodiyoto, Santoyo. (2007). *Audit Sistem Informasi Pendekatan*. Jakarta : Mutiara Wacana Meda.
- Herawaty, N., & Sari, R. Y. (2018). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Penjualan dengan Pengendalian Intern sebagai Variabel Intervening (Survei Pada Kerajinan Batik Di Kota Jambi)*. *Jurnal Akuntansi (Media Riset Akuntansi & Keuangan)*, 6(2):131-142.
- Hery. (2014). *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta : Kencana.
- Husein, M. F. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Unit Penerbit dan percetakan AMP YKPN.
- Hartadi, B. (2000). *Sistem Pengendalian Intern dalam Hubungannya dengan manajemen dan audit*. Yogyakarta : BPFY Yogyakarta.
- Islamin, G. G. W. (2009). *Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Menunjang Penjualan (Studi Kasus Pada Airplane System)*. (Doctoral dissertation, Universitas Widyatama).
- Iskandar, Muda. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Madenatera. Medan
- Kalumata, Novita. Grace B. Nangoi Robert Lambey. (2017). *Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado*. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2).

- Kurniawan. (2016). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Krismiaji, (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1 Edisi Empat, Penerbit Salemba Empat, Yogyakarta.
- Kusnadi. (2009). *Keberdayaan Nelayan dan Dinamika Ekonomi Pesisir. Pusat Penelitian wilayah pesisir dan pulau-pulau kecil*. Jember : lembaga penelitian universitas jember.
- Kurniawan, Agus. (2005). *Transpormasi Pelayanan Publik*. Yogyakarta : Pembaruan.
- Komaruddin, (1994). *Esiklopedia Manajemen*, edisi kesatu, Bumi Aksara, Jakarta.
- Lubis. Zulkarnain. Sutrisno dan Andre H. (2017). *Panduan Praktis Pratikum SPSS*. Medan : Pusat Komputer Universitas Medan Area..
- Listiana, Ika. (2017). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian internal Terhadap Kinerja Karyawan*. (Studi Kasus Pada KSPPS Bina Insan Mandiri).
- Maulana, Robi. (2015). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka*.
- Mardiasmo. (2005). *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta : Andi.
- Marzuki, Ahmad. (2013). *Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garmen Di Tanjungpinang*, Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang.
- Mardi. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Midjan, La, dan Azhar Susanto, (2001). *Sistem Informasi Akuntansi Pendekatan Manual, Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur*, Edisi-8, Bandung : Lembaga Informatika Akuntansi.
- Mulyadi (2008). *Sistem Akunntasi Edisi Tiga*, cetakan ke Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyasa, E. (2002). *Manajemen Berbasis Sekolah*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Mahmudi, (2010). *Manajemen Keuangan Daerah*. Jakarta, Penerbit Erlangga.

- Mahmudi. (2015). *Manajemen Kinerja Sektor Publik*, Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nufitri. S. (2018). *Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern dan Dampaknya Terhadap Kinerja Karyawan (Survei Pada 3 (Tiga) Perusahaan Garmen Di Kota Bandung)*. (Doctoral dissertation, Universitas komputer Indonesia).
- Priansa. D. J. Dan Agus G. (2013). *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien, dan Profesional*, Bandung : Alfabeta.
- Pamungkas, P. A. (2016). *Peranan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Penjualan Perusahaan (Studi kasus Pada Griyamart Ciawi)*. Jurnal Universitas Siliwangi. Tasikmalaya.
- Pujiastuti, R. T. (2018). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Target Penjualan Perusahaan Dagang Di Kabupaten Ponorogo*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Reeve, J.M. dan Warren, C.S. (2009). *Pengantar Akuntansi – Adaptasi Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, Marshall. B dan Paul John Steinbart. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga Belas*. Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, Marshall. B dan Paul John Steinbart. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta, Salemba Empat.
- Swasta, D,H Basu dan Irawan. (2000). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty.
- Swasta, Basu. (2001). *Manajemen Penjualan*, Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE.
- Swasta, Basu. (2010). *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE.
- Suhardani. L., Suarhana, W. R., & Surono, S. E. (2017). *Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. JPS. Universitas Pakuan, Karawang*. Jurnal Onlinev Mahasiswa (JOM) V Bidang Akuntansi, 5(5).
- Suraatmaja. Dadi. (2015). *Pengaruh Penerapan Prosedur Penjualan dan Manfaat Anggaran Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi pada PT Pupuk Kujang (Persero) Cikampek)*. Universitas pasundan. Bnadung.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Syahrul. Dan M. Afdinizar. (2000). *Kamus Akuntansi*. Jakarta : Citra Harta Prima.
- Sugian, Syahu. (2006). *Kamus Manajemen (Mutu)*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Susanto, Azhar. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman Konsep Secara Terpadu*. Bandung. Lingga Jaya.
- Susanto, Azhar. (2008). *Sistem Informasi Akuntansi Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan*. Buku Perdana, Bandung : Lingga Jaya.
- Sugiyono. (2012). *Statistic Untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Taniredja, T dan Hidayati M. (2012). *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*. Cetakan Ketiga. Bandung : Alfabeta.
- TMBooks. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta. Andi Offset.
- Winardi. (2001). *Pengantar Manajemen Penjualan*. Bandung : Angkasa.

www.londonsumatra.com



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 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. PP LONDON SUMATRA INDONESIA Tbk

I. IDENTITAS RESPONDEN :

1. Nama (boleh tidak diisi) :
2. Jenis kelamin :
3. Usia :
4. Lama Bekerja :

II. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Adapun petunjuk pengisian kuesioner adalah sebagai berikut :

1. Bacalah terlebih dahulu pertanyaan dengan cermat sebelum anda menjawabnya.
2. Berilah tanda (√) pada kolom yang tersedia dan pilih satu alternatif jawaban paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. alternatif jawaban yang dapat dipilih yaitu sebagai berikut :

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

3. Kepada Bapak/Ibu diharapkan untuk menjawab seluruh pernyataan yang ada dengan jujur dan apa adanya, terimakasih atas ketersediaan bapak/ibu untuk mengisi kuesioner ini.

DAFTAR PERTANYAAN

1. Sistem Informasi Akuntansi (X1)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Sumber daya manusia dan Alat						
1	Perusahaan mengharuskan setiap karyawan untuk memahami prosedur sistem informasi akuntansi					
2	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi					
Data (formulir atau catatan)						
3	Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai					
4	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia					
Informasi						
5	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi					
6	Informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan					

2. Pengendalian Internal (X2)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Lingkungan pengendalian						
7	Perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan sudah dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan perusahaan					
8	Setiap karyawan dapat bertanggung jawab dalam setiap tugas yang diberikan oleh perusahaan					
Aktivitas pengendalian						
9	Di dalam perusahaan terdapat pemisahan tugas dalam menjalankan prosedur penjualan					
10	pengendalian internal didalam perusahaan berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan perusahaan					
Penilaian resiko						
11	Perusahaan mempertimbangkan kemungkinan adanya kecurangan dalam penilaian resiko yang timbul akibat penjualan					

12	Perusahaan mampu menilai perubahan yang signifikan yang dapat mempengaruhi pengendalian internal					
Informasi dan komunikasi						
13	Perusahaan mendapatkan informasi yang berkualitas dalam mendukung pengendalian internal					
14	Di dalam perusahaan terdapat komunikasi antar setiap bagian dalam mencatat transaksi penjualan secara lengkap dan benar.					
Pemantauan (monitoring)						
15	Adanya pengawasan untuk memastikan bahwa pengendalian internal telah berjalan sesuai dengan yang diharapkan					
16	Perusahaan melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan prosedur penjualan yang telah ditetapkan					

3. Efektivitas Penjualan (Y)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Mencapai Volume Penjualan						
17	Bagian penjualan memiliki target tertentu dalam mencapai volume penjualan					
18	perusahaan melakukan promosi untuk membantu peningkatan penjualan					
Mendapatkan laba tertentu						
19	penetapan laba sesuai target yang dituju perusahaan					
20	kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan					
Menunjang pertumbuhan perusahaan						
21	perusahaan meningkatkan teknologi dan infrastruktur dalam menunjang pertumbuhan perusahaan					
22	Realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan					

Lampiran 2 : Master Data Sampel dan Variabel Penelitian

NO	SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (X1)						TOTAL X1
	1	2	3	4	5	6	
1	5	5	5	5	5	5	30
2	4	4	3	4	4	4	23
3	5	5	5	5	5	5	30
4	4	2	4	4	4	4	22
5	5	5	5	5	5	5	30
6	4	4	2	4	4	5	23
7	4	3	4	4	4	4	23
8	5	5	4	5	5	5	29
9	5	5	5	5	5	5	30
10	5	5	5	5	5	5	30
11	5	5	5	5	5	5	30
12	4	4	4	5	5	5	27
13	5	4	4	4	5	5	27
14	5	4	4	4	5	4	26
15	4	4	5	4	4	3	24
16	4	4	3	4	4	4	23
17	5	5	5	5	5	5	30
18	4	4	4	4	4	5	25
19	5	5	5	5	5	5	30
20	4	5	4	5	4	5	27
21	5	5	5	5	5	5	30
22	5	4	4	4	5	4	26
23	5	5	5	5	5	5	30
24	4	4	3	4	4	4	23
25	4	3	5	5	5	5	27
26	3	3	4	4	4	4	22
27	4	4	3	4	4	5	24
28	5	5	4	5	5	5	29
29	4	5	5	5	4	5	28
30	4	2	4	5	4	4	23

Responden	PENGENDALIAN INTERNAL (X2)										TOTAL X2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	46
2	4	4	4	2	2	4	3	3	4	3	33
3	5	5	4	4	3	5	5	5	5	5	46
4	4	4	4	3	2	4	3	3	4	3	34
5	5	4	4	4	3	4	5	4	5	4	42
6	4	4	3	3	3	3	3	3	5	3	34
7	3	3	4	4	3	4	5	4	4	4	38
8	5	4	5	4	3	5	3	3	5	3	40
9	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49
10	4	4	4	3	3	4	2	3	5	3	35
11	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	47
12	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5	46
13	3	3	4	4	3	4	5	4	5	4	39
14	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	44
15	4	4	3	3	3	3	2	3	3	3	31
16	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	48
17	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	40
18	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	46
19	4	5	5	4	3	4	5	5	5	5	45
20	4	4	4	2	3	4	3	3	5	3	35
21	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49
22	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
23	5	5	5	5	4	4	5	3	5	3	44
24	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	40
25	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	48
26	3	4	4	2	3	4	2	3	4	3	32
27	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	48
28	4	3	3	4	4	4	4	4	5	4	39
29	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	48
30	4	4	4	5	3	5	3	3	4	3	38

Responden	EFEKTIVITAS PENJUALAN (Y)						TOTAL Y
	1	2	3	4	5	6	
1	5	5	5	5	5	4	29
2	5	4	5	4	4	4	26
3	5	5	5	5	5	5	30
4	4	5	4	5	4	4	26
5	5	5	5	5	5	4	29
6	4	4	5	4	5	4	26
7	4	4	4	3	4	3	22
8	5	4	5	5	5	4	28
9	5	5	5	5	5	5	30
10	5	5	5	5	5	4	29
11	5	5	4	5	5	5	29
12	4	5	5	4	5	5	28
13	5	5	5	3	5	3	26
14	5	5	5	5	4	4	28
15	4	3	4	3	3	4	21
16	4	4	4	4	4	5	25
17	5	4	4	4	5	4	26
18	5	5	5	5	5	5	30
19	5	5	5	5	5	5	30
20	4	3	4	4	4	4	23
21	5	4	4	4	5	5	27
22	5	4	4	5	4	4	26
23	5	5	5	5	5	5	30
24	4	4	4	4	4	4	24
25	5	5	5	5	5	5	30
26	4	3	4	5	5	4	25
27	5	5	5	5	5	5	30
28	5	4	4	4	4	3	24
29	5	5	5	5	5	5	30
30	4	3	4	4	5	4	24

Lampiran 3 : Output Hasil Uji Statistika

UJI DESKRIPTIF STATISTIK

Descriptive Statistics					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
Sistem Informasi Akuntansi	30	22	30	26,70	3,030
Pengendalian Internal	30	31	49	41,43	5,685
Efektivitas Penjualan	30	21	30	27,03	2,684
Valid N (listwise)	30				

UJI KUALITAS DATA

1. Uji Validitas

a. Variabel Sistem Informasi Akuntansi (X1)

Correlations								
		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	X1_6	Total X1
X1_1	Pearson Correlation	1	,654**	,497**	,487**	,846**	,449*	,821**
	Sig. (2-tailed)		,000	,005	,006	,000	,013	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,654**	1	,393*	,536**	,536**	,592**	,813**
	Sig. (2-tailed)	,000		,032	,002	,002	,001	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1_3	Pearson Correlation	,497**	,393*	1	,673**	,589**	,271	,739**
	Sig. (2-tailed)	,005	,032		,000	,001	,148	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1_4	Pearson Correlation	,487**	,536**	,673**	1	,593**	,644**	,815**
	Sig. (2-tailed)	,006	,002	,000		,001	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1_5	Pearson Correlation	,846**	,536**	,589**	,593**	1	,521**	,838**
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,001	,001		,003	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X1_6	Pearson Correlation	,449*	,592**	,271	,644**	,521**	1	,710**
	Sig. (2-tailed)	,013	,001	,148	,000	,003		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30
Total X1	Pearson Correlation	,821**	,813**	,739**	,815**	,838**	,710**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).								
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).								

b. Variabel Pengendalian internal (X2)

		Correlations										
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	Total X2
X2.1	Pearson Correlation	1	,689**	,614**	,549**	,584**	,500**	,407*	,406*	,374*	,406*	,710**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,002	,001	,005	,026	,026	,042	,026	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.2	Pearson Correlation	,689**	1	,689**	,408*	,491**	,405*	,374*	,543**	,314	,543**	,699**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,025	,006	,027	,042	,002	,091	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.3	Pearson Correlation	,614**	,689**	1	,600**	,584**	,668**	,554**	,534**	,374*	,534**	,800**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,001	,000	,001	,002	,042	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.4	Pearson Correlation	,549**	,408*	,600**	1	,709**	,540**	,722**	,556**	,271	,556**	,811**
	Sig. (2-tailed)	,002	,025	,000		,000	,002	,000	,001	,148	,001	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.5	Pearson Correlation	,584**	,491**	,584**	,709**	1	,453*	,549**	,580**	,407*	,580**	,781**
	Sig. (2-tailed)	,001	,006	,001	,000		,012	,002	,001	,026	,001	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.6	Pearson Correlation	,500**	,405*	,668**	,540**	,453*	1	,389*	,441*	,205	,441*	,653**
	Sig. (2-tailed)	,005	,027	,000	,002	,012		,034	,015	,277	,015	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.7	Pearson Correlation	,407*	,374*	,554**	,722**	,549**	,389*	1	,776**	,457*	,776**	,834**
	Sig. (2-tailed)	,026	,042	,001	,000	,002	,034		,000	,011	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.8	Pearson Correlation	,406*	,543**	,534**	,556**	,580**	,441*	,776**	1	,355	1,000*	,843**
	Sig. (2-tailed)	,026	,002	,002	,001	,001	,015	,000		,054	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.9	Pearson Correlation	,374*	,314	,374*	,271	,407*	,205	,457*	,355	1	,355	,521**
	Sig. (2-tailed)	,042	,091	,042	,148	,026	,277	,011	,054		,054	,003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 6/10/21

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

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2.10	Pearson Correlation	,406*	,543**	,534**	,556**	,580**	,441*	,776**	1,000*	,355	1	,843**
	Sig. (2-tailed)	,026	,002	,002	,001	,001	,015	,000	,000	,054		,000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total X2	Pearson Correlation	,710**	,699**	,800**	,811**	,781**	,653**	,834**	,843**	,521**	,843**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,003	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

c. Efektivitas Penjualan (Y)

		Correlations							
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Total Y	
Y1	Pearson Correlation	1	,596**	,523**	,493**	,431*	,221	,706**	
	Sig. (2-tailed)		,001	,003	,006	,017	,241	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Y2	Pearson Correlation	,596**	1	,680**	,517**	,463*	,395*	,827**	
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,003	,010	,031	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Y3	Pearson Correlation	,523**	,680**	1	,408*	,521**	,305	,750**	
	Sig. (2-tailed)	,003	,000		,025	,003	,102	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Y4	Pearson Correlation	,493**	,517**	,408*	1	,467**	,528**	,783**	
	Sig. (2-tailed)	,006	,003	,025		,009	,003	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Y5	Pearson Correlation	,431*	,463*	,521**	,467**	1	,409*	,725**	
	Sig. (2-tailed)	,017	,010	,003	,009		,025	,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Y6	Pearson Correlation	,221	,395*	,305	,528**	,409*	1	,665**	
	Sig. (2-tailed)	,241	,031	,102	,003	,025		,000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	
Total Y	Pearson Correlation	,706**	,827**	,750**	,783**	,725**	,665**	1	
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		
	N	30	30	30	30	30	30	30	

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

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

2. Uji Reliabilitas

a. Variabel Sistem Informasi Akuntansi (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,858	6

b. Variabel Pengendalian Internal (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,912	10

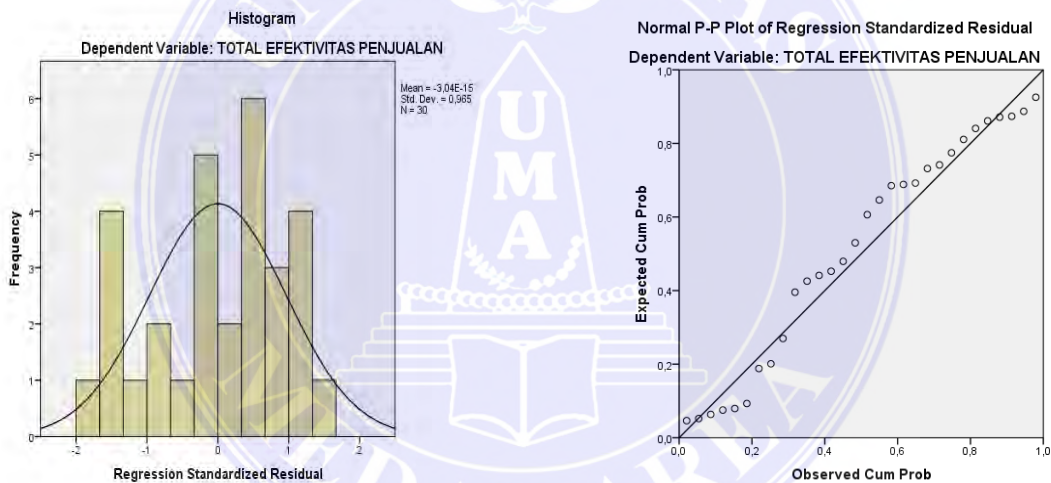
c. Variabel Efektivitas Penjualan (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,833	6

UJI ASUMSI KLASIK

1. Uji Normalitas

a. Pendekatan Grafik



b. Uji Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,80792000
Most Extreme Differences	Absolute	,125
	Positive	,115
	Negative	-,125
Kolmogorov-Smirnov Z		,683
Asymp. Sig. (2-tailed)		,740
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

2. Uji Multikolinearitas

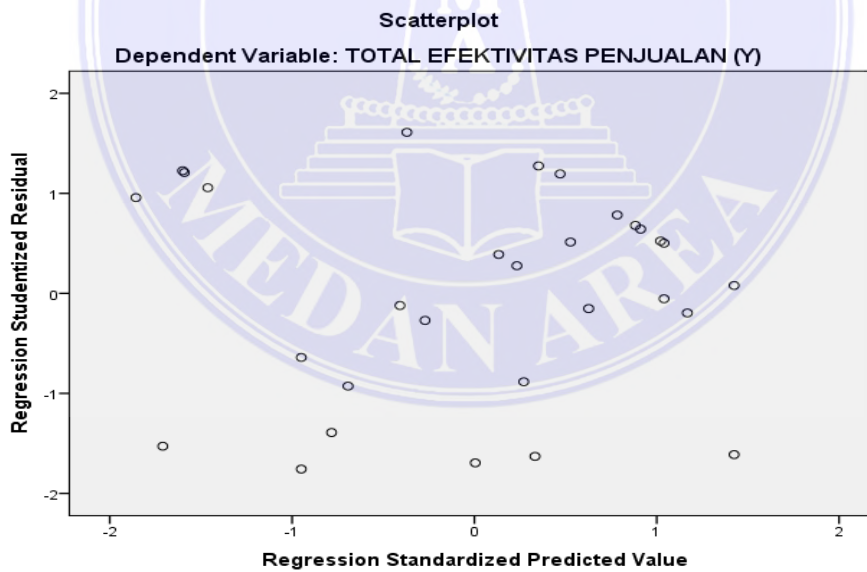
Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9,197	3,310		2,778	,010		
	Sistem Informasi Akuntansi	,273	,131	,308	2,082	,047	,766	1,306
	Pengendalian Internal	,254	,070	,539	3,637	,001	,766	1,306

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

3. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,293	1,573		3,365	,002
	Sistem Informasi Akuntansi	-,076	,062	-,242	-1,214	,235
	Pengendalian Internal	-,042	,033	-,254	-1,277	,212

a. Dependent Variabel : Efektivitas Penjualan



Lampiran 4 : Output Hasil Penelitian

UJI REGRESI LINEAR BERGANDA

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9,197	3,310		2,778	,010
	Sistem Informasi Akuntansi	,273	,131	,308	2,082	,047
	Pengendalian Internal	,254	,070	,539	3,637	,001

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

UJI HIPOTESIS**1. Uji Signifikan Secara Parsial (Uji-T)**

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9,197	3,310		2,778	,010
	Sistem Informasi Akuntansi	,273	,131	,308	2,082	,047
	Pengendalian Internal	,254	,070	,539	3,637	,001

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

2. Uji Signifikan Secara Simultan (Uji-F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	114,178	2	57,089	16,261	,000 ^b
	Residual	94,789	27	3,511		
	Total	208,967	29			

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan
b. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi

3. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,739 ^a	,546	,513	1,874

a. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi
b. Dependent variabel : Efektivitas Penjualan

Lampiran 5 : Surat Izin 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/Jl. 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 : 1208 / FEB.2 / 01.10 / VII / 2020 07 Juli 2020
Lamp. : -
Perihal : **Izin Research / Survey**

Kepada,
Yth. Pimpinan

PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk
Di Tempat

Dengan hormat,

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

N a m a : Putri Andayani
N P M : 168330185
Program Studi : Akuntansi
Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk

Untuk diberi izin Research / survey di Instansi / Perusahaan yang Saudara pimpin. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah satu 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.

Dekan,


Dr. Insm Effendi, M.Si

Tembusan :

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

Lampiran 5 : Surat Selesai Penelitian



LONSUM

IndoAgri

Medan, 20 Juli 2020

Nomor : 0323/ACC/VII/2020
Lamp. : -
Hal : Selesai Research/ Survey

Kepada Yth :
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area
Jln. Kolam No.1 Medan Estate
di-
Medan

Dengan Surat Saudara Nomor : 1208/FEB.2/01.10/VII/2020, tanggal 07 juli 2020 perihal izin Research/Survey, dengan ini kami sampaikan bahwa :

Nama : Putri Andayani
Npm : 168330185
Prodi : Akuntansi
Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk

Telah selesai melaksanakan Research/Survey di PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk Pada tanggal 07 juli s/d 20 juli 2020.

Demikian surat ini disampaikan untuk dapat dimaklumi.

PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk



PT PP LONDON SUMATRA INDONESIA Tbk

Jl. Ahmad Yani No.2
Medan 20111
Sumatera Utara - Indonesia

T. +6261 453 2300
F. +6261 451 3596
www.londonsumatra.com

a subsidiary of:
Indofood
THE SYMPHONY OF QUALITY FOODS