

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SARDANA
INDAH BERLIAN MOTOR CABANG KOMPLEK
CEMARA ASRI, DELI SERDANG**

SKRIPSI

OLEH :

**MUHAMMAD FAUZAN AKBAR
198330153**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

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 14/11/23

Access From (repository.uma.ac.id)14/11/23

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SARDANA
INDAH BERLIAN MOTOR CABANG KOMPLEK
CEMARA ASRI, DELI SERDANG**

SKRIPSI

OLEH :

MUHAMMAD FAUZAN AKBAR

198330153



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 14/11/23

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)14/11/23

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SARDANA
INDAH BERLIAN MOTOR CABANG KOMPLEK
CEMARA ASRI, DELI SERDANG**

SKRIPSI

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

Oleh :

**MUHAMMAD FAUZAN AKBAR
198330153**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

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 14/11/23

Access From (repository.uma.ac.id)14/11/23

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang
Nama : Muhammad Fauzan Akbar
NPM : 198330153
Program : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



(Ahmad Nofri, BBA, (Hons), MMet, Ph.D, CIMA) (Fauziah Rahman, S.Pd, M.Ak)

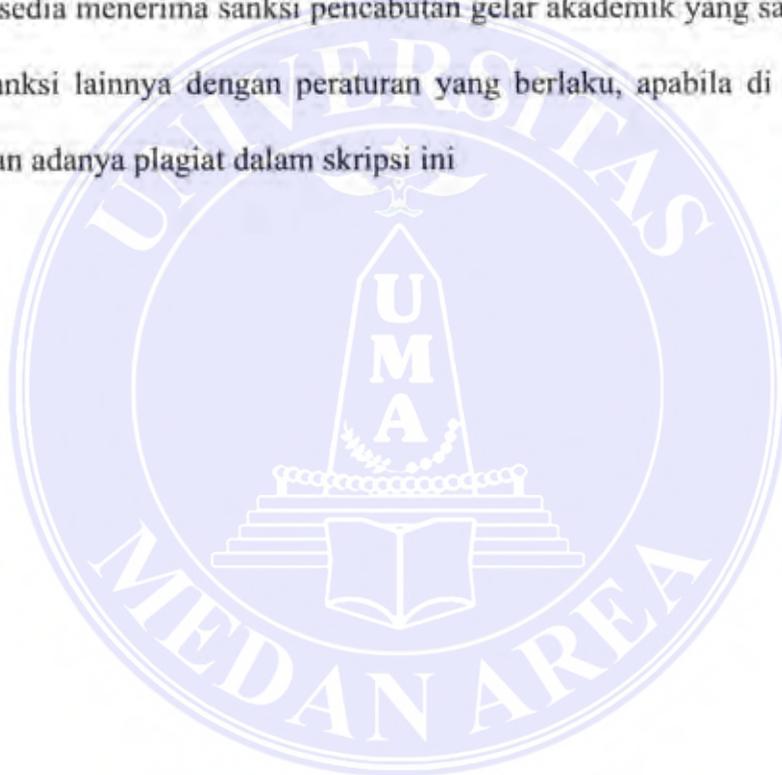
Dekan Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 2 Oktober 2023

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi 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 di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini



Medan, 20 Oktober 2023



Muhammad Fauzan Akbar
198330153

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Fauzan Akbar
NPM : 198330153
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas 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 : 20 Oktober 2023
Yang menandatangani



Muhammad Fauzan Akbar

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Accounting Information Systems and Internal Control Systems on Sales Effectiveness at PT. Sardana Indah Berlian Motor, Branch of the Cemara Asri Complex, Deli Serdang. This type of research uses quantitative data. The population in this study were all sales and finance employees, totaling 40 employees. The sample in this study is a saturated sample, which is 40 employees. Source of data used in this study is primary data, collecting answers to questionnaire questions. The technique carried out by the researcher was to spread a number of written questions that would be given to respondents, then the results of the respondents' answers were processed using SPSS v.25 (Statistical Product and Service Solution) which would become data that was tested for its influence using a Likert scale. This research uses validity test, reliability test, normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test, multiple linear regression analysis test, t test, f test, R² test. The results of this study indicate that the influence of the Accounting Information System has a positive and significant effect on Sales Effectiveness, the Internal Control System has a positive and significant effect on Sales Effectiveness and the Accounting Information System and Internal Control System simultaneously has a positive and significant effect on Sales Effectiveness.

Keyword: *Accounting Information System, Internal Control System and Sales Effectiveness*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang. Jenis Penelitian ini menggunakan data kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian penjualan dan keuangan yang berjumlah 40 karyawan. Sampel pada penelitian ini adalah sampel jenuh yaitu berjumlah 40 karyawan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, mengumpulkan jawaban pertanyaan-pertanyaan kuesioner. Teknik yang dilakukan peneliti adalah menyebarkan beberapa pertanyaan tertulis yang akan diberikan kepada responden yang kemudian hasil jawaban responden diolah dengan menggunakan SPSS v.25 (*Statistical Product and Service Solution*) yang akan menjadi sebuah data yang di uji pengaruhnya dengan menggunakan skala *likert*. Penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji analisis regresi linier berganda, uji t, uji f, uji R^2 . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan, Sistem Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan dan Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan.

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

RIWAYAT HIDUP



Nama	Muhammad Fauzan Akbar
NPM	198330153
Tempat, Tanggal Lahir	Medan, 7 September 1999
Nama Orang Tua:	
Ayah	Ishaq Yusuf
Ibu	Nuning Pratiwi
Riwayat Pendidikan:	
SD	SD Negeri 060826 Medan
SMP	SMP Swasta Eria Medan
SMA/SMK	SMK Negeri 2 Medan
Riwayat Studi di UMA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peneliti pernah menjadi pemenang Expo UMA 2020 2. Peneliti pernah mengikuti <i>Exchange Program</i> (Pertukaran Mahasiswa) di UiTM Selangor, Malaysia Tahun 2021-2022 3. Peneliti menjadi Penerima Beasiswa Bank Indonesia Tahun 2021 dan Tahun 2022 4. Peneliti pernah menjadi Wakil Ketua HIMAKSI FEB UMA 2022-2023 5. Peneliti pernah menjadi Kepala Divisi Kewirausahaan GenBI Komisariat UMA 6. Peneliti pernah menjadi Bendahara Divisi di KARISMA UMA 7. Peneliti pernah Magang di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sumatera Utara 2023 8. Peneliti pernah menjadi Delegasi Universitas Medan Area di Kegiatan ON-MIPA bidang Matematika 2022
Pengalaman Pekerjaan	PT. Jolin Permata Buana Properti, Batam
No. HP/WA	082161189668
Email	mfauzanakbar99@gmail.com

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beriringan salam juga dipersembahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberikan kabar tentang pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia dan akhirat. Judul yang dipilih dalam penelitian ini adalah “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang”.

Tujuan penelitian ini merupakan persyaratan untuk menempuh program sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area. Selama penulisan skripsi ini. Peneliti mendapat bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

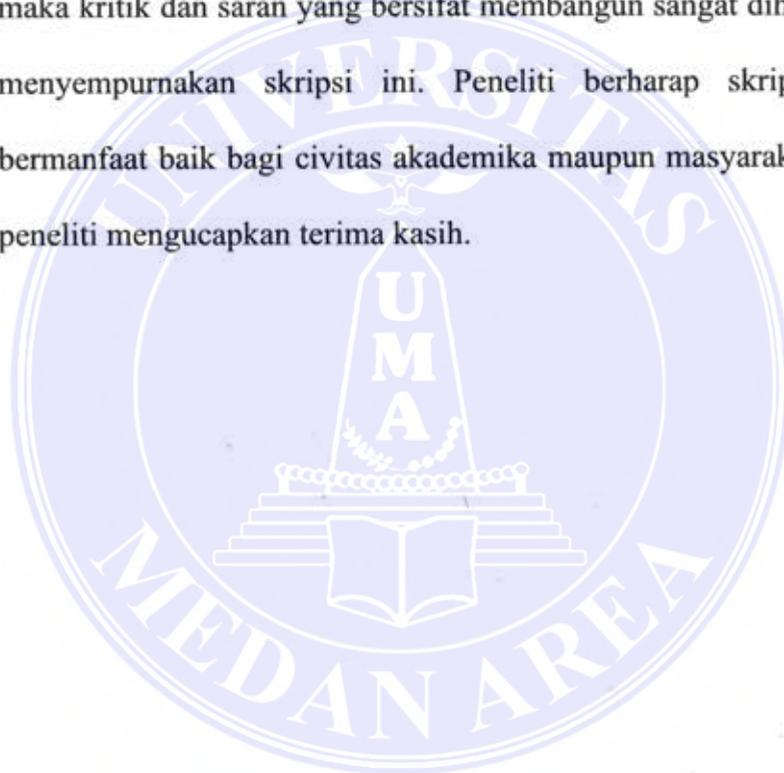
1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc. Selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Fauziah Rahman, S.Pd, M.Ak. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Bapak Dr. H. M. Akbar Siregar, M.Si. Selaku Ketua Sidang yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan.
5. Bapak Muhammad Habibie, SE, M.Ak. Selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan.

6. Ibu Devi Ayu Putri, SE, M.Si, Ak, CA. Selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan masukan sangat berguna bagi peneliti untuk membawa skripsi ini ke kesimpulan yang lebih tepat dan baik.
7. Bapak Khalik Pratama, SE, M.Sc. Selaku Dosen Sekretaris yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan masukan kepada peneliti yang sangat berguna dalam membawa skripsi ini ke kesimpulan yang lebih tepat dan baik.
8. Bapak T. Budi Syah Alam, S.Ak. Selaku Kepala Cabang PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian sehingga bahan skripsi ini bisa selesai dengan tepat dan baik.
9. Teristimewa kedua orang tua saya yang sangat saya cintai dan saya sayangi yaitu Bapak Ishaq Yusuf dan Ibu Nuning Pratiwi, yang selalu memberikan do'a, nasehat dan kesabaran yang luar biasa kepada peneliti untuk mewujudkan skripsi ini agar selesai dengan baik dan tepat waktu.
10. Terkhusus untuk Bank Indonesia Provinsi Sumatera Utara yang sudah memberikan dukungan baik moril dan materil selama saya berkuliah di Universitas Medan Area sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Seluruh teman-teman organisasi (HIMAKSI FEB UMA, KARISMA dan GenBI SUMUT) dan teman - teman seperjuangan kelas Akuntansi A3

Angkatan 2019 yang selalu memberikan semangat dan dukungan sehingga skripsi ini selesai dengan baik.

12. Semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya pembuatan skripsi maupun dalam penyusunan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, maka kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk menyempurnakan skripsi ini. Peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi civitas akademika maupun masyarakat. Akhir kata peneliti mengucapkan terima kasih.



Medan, 2 Oktober 2023

Peneliti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fauzan', written over a horizontal line.

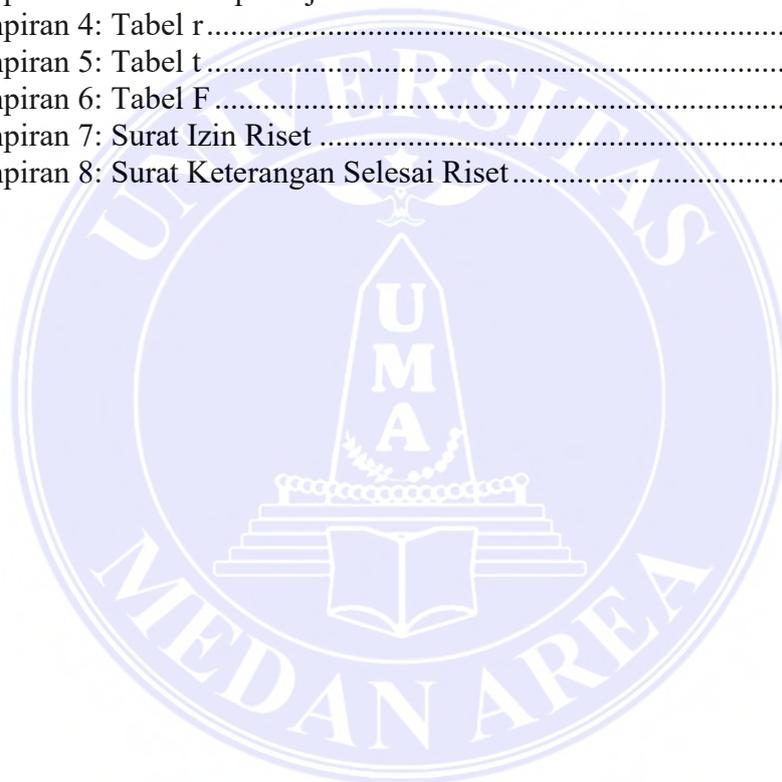
MUHAMMAD FAUZAN AKBAR
NPM: 198330153

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Pertanyaan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Efektivitas Penjualan	11
2.1.1 Definisi Efektivitas Penjualan.....	11
2.1.2 Fungsi dan Tujuan Efektivitas Penjualan.....	13
2.1.3 Indikator Efektivitas Penjualan	14
2.2 Sistem Informasi Akuntansi	16
2.2.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi	16
2.2.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi	17
2.2.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	18
2.2.4 Indikator Sistem Informasi Akuntansi	18
2.3 Sistem Pengendalian Internal	20
2.3.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal.....	20
2.3.2 Indikator Sistem Pengendalian Internal	20
2.3.3 Penyebab Gagalnya Pengawasan	23
2.4 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan ...	23
.....	23
2.5 Hubungan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan .	24
.....	24
2.6 Penelitian Terdahulu.....	25
2.7 Kerangka Konseptual	26
2.8 Hipotesis	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	31
3.1 Jenis, Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	31
3.1.1 Jenis Penelitian.....	31
3.1.2 Lokasi Penelitian.....	31
3.1.3 Waktu Penelitian	31

3.2	Populasi dan Sampel	32
3.2.1	Populasi penelitian	32
3.2.2	Sampel penelitian	32
3.3	Definisi Operasional dan Instrumen Penelitian	33
3.4	Jenis dan Sumber Data	35
3.4.1	Jenis Data	35
3.4.2	Sumber Data	35
3.5	Metode Pengumpulan Data	35
3.6	Metode Analisis Data	36
3.6.1	Uji Statistik Deskriptif	36
3.6.2	Uji Kualitas Data	36
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	37
3.6.4	Uji Regresi Linear Berganda	39
3.6.5	Uji Hipotesis	40
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1	Deskripsi Penelitian	42
4.1.1	Gambaran Umum PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	42
4.1.2	Struktur Organisasi PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	43
4.1.3	Deskripsi Hasil Penelitian	44
4.1.4	Gambaran Umum Responden	44
4.2	Hasil Analisis Deskriptif Jawaban Responden	46
4.2.1	Sistem Informasi Akuntansi (X1)	46
4.2.2	Sistem Pengendalian Internal (X2)	47
4.2.3	Efektivitas Penjualan (Y)	50
4.3	Hasil Uji Kualitas Data	52
4.3.1	Hasil Uji Validitas	52
4.3.2	Hasil Uji Reliabilitas	54
4.4	Hasil Uji Asumsi Klasik	55
4.4.1	Hasil Uji Normalitas	55
4.4.2	Hasil Uji Multikolinearitas	57
4.4.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas	59
4.5	Hasil Uji Analisis Linier Berganda	60
4.6	Hasil Uji Hipotesis	61
4.6.1	Hasil Uji Parsial (Uji t)	61
4.6.2	Hasil Uji Simultan (Uji F)	62
4.6.3	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	63
4.7	Pembahasan	64
4.7.1	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan	64
4.7.2	Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan	66
4.7.3	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	74
5.1 Kesimpulan.....	74
5.2 Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA.....	77
LAMPIRAN.....	81
Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	81
Lampiran 2: Hasil Output Analisis Deskriptif Jawaban Responden.....	85
Lampiran 3: Hasil Output Uji SPSS.....	89
Lampiran 4: Tabel r.....	94
Lampiran 5: Tabel t.....	96
Lampiran 6: Tabel F.....	97
Lampiran 7: Surat Izin Riset.....	98
Lampiran 8: Surat Keterangan Selesai Riset.....	99



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	31
Tabel 3.2 Kriteria Pengambilan Sampel	33
Tabel 3.3 Defenisi Operasional dan Instrumen Penelitian	34
Tabel 3.4 Skala <i>Likert</i>	36
Tabel 4.1 Skala Pengukuran <i>Likert</i>	44
Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Responden Penelitian.....	44
Tabel 4.3 Sistem Informasi Akuntansi (X1)	46
Tabel 4.4 Sistem Pengendalian Internal (X2)	48
Tabel 4.5 Efektivitas Penjualan (Y)	51
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X1)	53
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Sistem Pengendalian Internal (X2)	53
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y)	54
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas	54
Tabel 4.10 Hasil Uji <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	55
Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinearitas	58
Tabel 4.12 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	60
Tabel 4.13 Hasil Uji Parsial (Uji t)	61
Tabel 4.14 Hasil Uji Simultan (Uji F)	62
Tabel 4.15 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	63

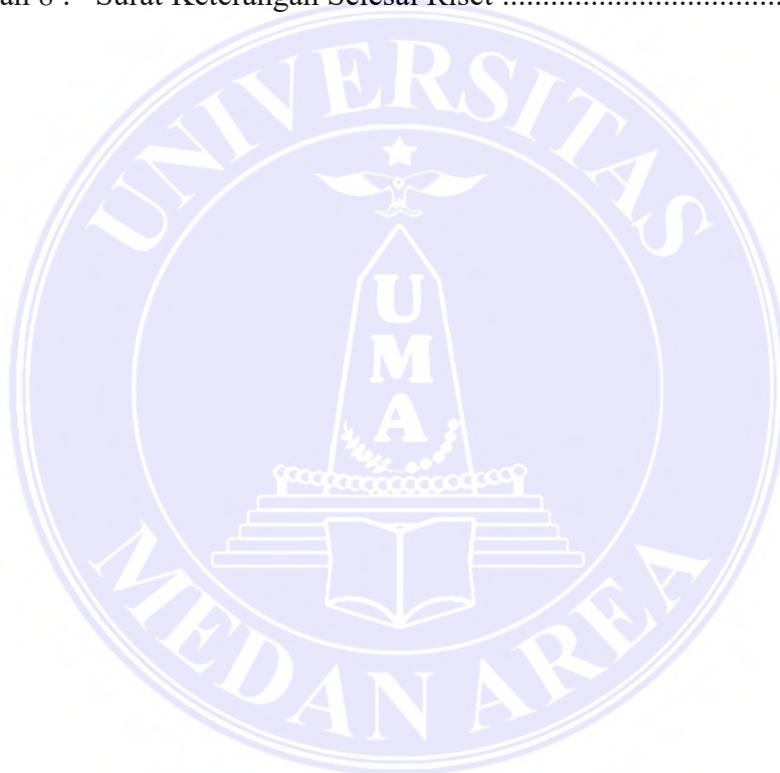
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	43
Gambar 4.2 Hasil Uji Histogram	56
Gambar 4.3 Hasil Uji Normal P-P plot	57
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	59



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian.....	81
Lampiran 2 : Hasil Output Analisis Deskriptif Jawaban Responden	85
Lampiran 3 : Hasil Output Uji SPSS 25	89
Lampiran 4 : Tabel r.....	94
Lampiran 5 : Tabel t.....	96
Lampiran 6 : Tabel F	97
Lampiran 7 : Surat Izin Riset	98
Lampiran 8 : Surat Keterangan Selesai Riset	99



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman globalisasi, perusahaan harus memiliki keahlian untuk menggunakan sumber daya dengan efisiensi dan efektif untuk melaksanakan aktivitas operasional. Satu dari berbagai aktivitas operasional tersebut adalah penjualan, perusahaan memperoleh pendapatan melalui penjualan yang merupakan bagian penting dalam pertumbuhan ekonomi perusahaan. Penjualan dianggap sangat penting untuk memastikan keberadaan perusahaan, jika memberikan efek yang diinginkan sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan (Andayani, 2021).

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi negara sekarang, aktivitas jual-beli di wilayah Indonesia telah mengalami perkembangan yang signifikan. Dikarenakan persaingan yang makin intens, para pengusaha akan melakukan persaingan yang agresif untuk menguasai pasar. Perusahaan akan menghasilkan pendapatan paling banyak jika dapat mengalahkan pesaingnya di pasar. Untuk mencapai tujuan ini, sebelumnya perusahaan perlu merancang rencana strategis yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dalam proses penjualan (Salahudin dkk., 2020). Menurut Mardiasmo (2017:134), efektivitas merujuk pada sejauh mana suatu organisasi berhasil mencapai tujuannya. Jika organisasi berhasil mencapai tujuan-tujuannya, maka dapat dikatakan bahwa organisasi tersebut beroperasi secara efektif. Dalam konteks penjualan perusahaan, efektivitas tercapai ketika hasil penjualan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Mekanisme perusahaan menjual barang dan meminta pelanggan untuk membayar harga sebelum menerima barang. Produk dipasok setelah pelanggan melakukan pembayaran, dan transaksi penjualan kemudian didokumentasikan. Kegiatan penjualan dalam bisnis sangat penting untuk kelangsungan hidup perusahaan karena memberikan penghasilan yang bisa dimanfaatkan untuk keperluan perusahaan saat ini maupun ke depan. Perusahaan berisiko mengalami penurunan pendapatan yang telah diproyeksikan dan kemungkinan mengalami kerugian. Hal ini dapat berdampak negatif pada hasil penjualan perusahaan, apabila pelaksanaan proses penjualan tidak mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan (Salahudin dkk., 2020).

Untuk menangani situasi yang dihadapi pada proses penjualan agar berhasil dalam mencapai target dibutuhkan sebuah mekanisme yang memberikan data mengenai aktivitas penjualan, yakni sistem informasi akuntansi. Sistem akuntansi informasi merupakan elemen dari organisasi yang menghimpun, mengelompokkan, mengolah, menganalisis, serta menyampaikan informasi finansial yang relevan untuk pengambilan keputusan oleh pihak eksternal perusahaan (seperti otoritas pajak, investor, dan kreditor) dan pihak internal, khususnya manajemen (Zamzami, 2018). Oleh sebab itu, disarankan agar perusahaan mengoperasikan sistem informasi akuntansi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ini akan menyebabkan tercapainya pencapaian penjualan yang sesungguhnya (Salahudin dkk., 2020). Dalam setiap organisasi bisnis tidak hanya relevan untuk memiliki sistem informasi akuntansi yang efektif, tetapi juga untuk memiliki sistem pengendalian internal yang mampu mengelola

sumber daya manusia. Sistem ini akan mempermudah pemeriksaan terhadap ketepatan dan integritas informasi keuangan perusahaan (Andayani, 2021).

Sebuah sistem informasi akuntansi akan bekerja secara efisien dan lancar jika didukung oleh sistem pengendalian internal yang terintegrasi di dalamnya. Tujuan dari pengendalian tersebut adalah untuk mencegah terjadinya situasi yang tidak diharapkan, seperti pelanggaran, pemborosan, dan tindakan curang yang mungkin muncul dalam proses penjualan. Dengan adanya pengendalian yang tepat, perusahaan dapat memastikan keamanan asetnya. Melalui prosedur pengendalian yang telah ditetapkan, potensi kesalahan, kecurangan, dan penyimpangan dapat diidentifikasi dengan lebih mudah (Andayani, 2021). Menurut Susanto (2017:95), sistem pengendalian internal adalah sebuah langkah yang terpengaruh oleh dewan direksi, manajemen, dan para anggota tim, yang direncanakan untuk memastikan pencapaian sasaran perusahaan dapat tercapai melalui kegiatan operasional yang efisien dan efektif. Tujuan ini termasuk penyampaian laporan finansial yang dapat diandalkan dan mematuhi perundangan dan peraturan yang berlaku.

Setiap perusahaan tidak diragukan lagi mempunyai sasaran penjualan yang bertujuan sebagai insentif bagi perusahaan, terutama dalam departemen penjualan untuk terus meningkatkan pencapaian hasil penjualan, agar pencapaian tujuan penjualan bisa direalisasikan (Salahudin dkk., 2020). Terkadang saat menjalankan proses penjualan, sasaran upaya penjualan yang telah diatur oleh manajemen mungkin tidak sepenuhnya terwujud atau terealisasi dengan sempurna. Hal ini seringkali menjadi penyebab utama yang menghalangi kesinambungan operasional perusahaan dalam ranah penjualan, menunjukkan bahwa efisiensi penjualan

perusahaan belum sepenuhnya optimal (Novriansyah, 2021). Sebagai alternatif, jika target penjualan dapat dicapai secara sempurna, dengan demikian bisa diambil kesimpulan bahwa proses penjualan di perusahaan telah berjalan dengan efektif dan optimal (Ariadharma, 2018).

PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang perusahaan yang berdiri pada 2019 merupakan perusahaan dealer *Mitsubishi Motors* dan *Mitsubishi Fuso Truck and Bus* yang berada di Jalan Boulevard Barat No. 8 Bundaran Komp. Cemara Asri, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Perusahaan ini berfokus pada penyediaan Penjualan (*Sales*) untuk kendaraan Mitsubishi.

Tabel 1.1
Target dan Realisasi Penjualan PT. Sardana Indah Berlian Motor

Tahun Penjualan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Target Penjualan Dalam Rupiah	Realisasi Penjualan Dalam Rupiah
2019	100 Unit	79 Unit	35.000.000.000	28.875.000.000
2020	360 Unit	315 Unit	120.000.000.000	112.056.900.000
2021	480 Unit	789 Unit	150.000.000.000	269.450.700.000
2022	792 Unit	712 Unit	270.000.000.000	255.337.300.000

Sumber: PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri (2023)

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang pada tahun 2019 mempunyai target penjualan 100 unit pertahun dan terealisasi 79 unit dan target penjualan dalam rupiah sebesar Rp.35.000.000.000 dengan realisasi penjualan dalam rupiah sebesar Rp.28.875.000.000 artinya menunjukkan tidak terealisasinya target yang telah ditetapkan perusahaan. Pada tahun 2020 mempunyai target penjualan 360 unit pertahun dan terealisasi 315 dan target penjualan dalam rupiah sebesar

Rp.120.000.000.000 dengan realisasi penjualan dalam rupiah sebesar Rp.112.056.900.000 artinya tidak terealisasinya target yang telah ditetapkan walaupun penjualan meningkat dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2021 mempunyai target penjualan 480 unit pertahun dan mengalami kenaikan penjualan dengan terealisasi 789 unit dan target penjualan dalam rupiah sebesar Rp.150.000.000.000 dengan realisasi penjualan dalam rupiah juga mengalami kenaikan sebesar Rp.269.450.700.000 artinya terealisasi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada tahun 2022, perusahaan mempunyai target penjualan 792 unit pertahun dan mengalami penurunan penjualan dengan terealisasi 712 unit dan target penjualan dalam rupiah sebesar Rp.270.000.000.000 dengan realisasi penjualan dalam rupiah mengalami penurunan sebesar Rp.255.337.300.000 artinya tidak terealisasi target yang telah di tetapkan.

Dapat disimpulkan bahwa dari target penjualan unit dan target penjualan dalam rupiah tahun 2019, 2020 dan 2022 tidak terealisasi. Sehingga permasalahan tersebut maka bisa menjadi bahan pembelajaran dan bahan pertimbangan bagi PT. Sardana Indah Berlian Motor. Dampak dari situasi ini adalah kemungkinan timbulnya risiko kesalahan yang signifikan jika perusahaan tidak mengatasi isu tersebut. Akibatnya, perusahaan dapat menghadapi kerugian akibat ketidakberhasilan dalam merealisasikan target penjualan dengan efektif. Adapun target penjualan tahun 2021 terealisasi dikarenakan Pemerintah memberlakukan pada pembelian barang mewah termasuk kendaraan roda empat, tidak adanya PPnBM atau sebesar 0% yang disebabkan covid-19.

Hal ini dibuktikan juga dengan adanya wawancara peneliti dengan *Branch Manager* PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang, ada beberapa hal yang menyebabkan target penjualan tidak terealisasi. Pertama, masih ada sedikit kekeliruan dalam pencatatan yang timbul karena sebagian besar tahapan dalam penyusunan laporan keuangan masih mengalami masalah dalam hal kesalahan pencatatan seperti bukti transaksi penjualan dan faktur penjualan. Kedua, sering kali terjadi situasi karyawan memutuskan untuk meninggalkan perusahaan atau *resign* dari perusahaan karena adanya permasalahan konflik antar rekan kerja dan isu-isu terkait tindakan tidak jujur dalam proses penjualan. Ketiga, adanya penurunan motivasi karyawan terutama di bagian penjualan, merasakan frustrasi dan kurang termotivasi jika target penjualan tidak tercapai secara berulang. Hal ini bisa mempengaruhi produktivitas dan kualitas kerja karyawan yang berefek pada keefektifitasan pada penjualan perusahaan.

Untuk mengatasi situasi ini, dibutuhkan kehadiran sebuah mekanisme yang memiliki kapabilitas untuk menghasilkan informasi, yaitu sistem informasi akuntansi. Untuk memastikan kelancaran fungsi suatu bagian organisasi atau perusahaan, diperlukan proses pengumpulan, klasifikasi, pengolahan, analisis, dan pertukaran data finansial yang penting dalam proses pengambilan keputusan, baik oleh pihak dalam organisasi maupun di luar. Tidak hanya itu, kesinambungan operasional sistem informasi akuntansi bisa berhasil dicapai jika ada kesatuan sistem pengendalian internal yang terpadu di dalamnya. Pengendalian ini bertujuan untuk mencegah munculnya keadaan yang tak diharapkan, termasuk tindakan kecurangan dan kesalahan yang tidak diharapkan. Penerapan sistem informasi

akuntansi menjadi penting karena dapat secara efektif meningkatkan performa penjualan perusahaan (Salahudin dkk., 2020).

Oleh karena itu, dibutuhkan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal sebagai alternatif yang efektif dan memadai untuk mengatasi persoalan penjualan perusahaan. Penting untuk mengamati indikator-indikator di dalam sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal, yang menjadi landasan bagi tercapainya efektivitas penjualan. Dengan demikian, perusahaan akan bisa mencapai sasarannya dengan efektif, khususnya dalam aspek efektivitas penjualan (Andayani, 2021).

Dengan demikian, Peneliti ingin mengetahui bagaimana PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang menjalankan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internalnya. Oleh karena itu, peneliti membuat skripsi dengan judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan terkait dengan target penjualan yang belum tercapai di tahun 2019, 2020 dan 2022. Sehingga permasalahan tersebut menjadi bahan pembelajaran dan bahan pertimbangan serta masukan bagi PT. Sardana Indah Berlian Motor. Dampak dari situasi ini adalah kemungkinan timbulnya risiko kesalahan yang signifikan jika perusahaan tidak mengatasi isu tersebut. Akibatnya, perusahaan dapat menghadapi kerugian akibat ketidakberhasilan dalam merealisasikan target penjualan dengan efektif. Adapun target penjualan tahun 2021 terealisasi

dikarenakan Pemerintah memberlakukan pada pembelian barang mewah termasuk kendaraan roda empat, tidak adanya PPnBM atau sebesar 0% yang disebabkan covid-19.

Permasalahan tersebut diduga disebabkan karena kurangnya keakuratan dalam pencatatan yang timbul karena sebagian besar tahapan dalam penyusunan laporan keuangan masih mengalami masalah dalam hal kesalahan pencatatan seperti bukti transaksi penjualan dan faktur penjualan. Selain itu, sering kali terjadi situasi karyawan memutuskan untuk meninggalkan perusahaan atau *resign* dari perusahaan karena adanya permasalahan konflik antar rekan kerja dan isu-isu terkait tindakan tidak jujur dalam proses penjualan. Dan adanya penurunan motivasi karyawan terutama di bagian penjualan, merasakan frustrasi dan kurang termotivasi jika target penjualan tidak tercapai secara berulang. Hal ini bisa mempengaruhi produktivitas dan kualitas kerja karyawan yang berdampak terhadap efektivitas penjualan perusahaan.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Dengan mengacu pada latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan oleh peneliti sebelumnya, maka pertanyaan penelitian yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

2. Apakah sistem pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.
3. Apakah sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal secara bersamaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencapai tujuan-tujuan berikut yang sesuai dengan perincian masalah yang telah diuraikan sebelumnya:

1. Dengan tujuan memahami dampak sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.
2. Dengan tujuan memahami dampak sistem pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.
3. Dengan tujuan untuk mengkaji efek gabungan antara sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

1.5 Manfaat Penelitian

Diharapkan bahwa hasil dari penelitian ini akan memberikan keuntungan sebagai berikut:

1. Dengan diketahuinya hubungan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan, diharapkan dapat memberi manfaat kepada perusahaan dan dijadikan bahan informasi yang dapat memberikan keputusan pada perusahaan dalam merencanakan strategi selanjutnya serta menjadi pertimbangan dalam melakukan target dan realisasi penjualan.
2. Dengan diketahuinya hubungan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan, semoga hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pendukung atau referensi bagi akademisi dalam memahami faktor pendukung atau referensi bagi akademisi dalam memahami target dan realisasi penjualan yang dilakukan sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
3. Dengan diketahuinya hubungan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan, diharapkan memberi manfaat kepada peneliti selanjutnya, semoga hasil penelitian ini dapat menjadi referensi peneliti selanjutnya untuk melihat variabel apa saja yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan dalam mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Efektivitas Penjualan

2.1.1 Definisi Efektivitas Penjualan

Sebuah unit perusahaan dapat dianggap efektif ketika memberikan sumbangan dalam meraih tujuan perusahaan. Artinya kegiatan unit perusahaan atau organisasi tersebut semakin efektif, jika kontribusi hasilnya semakin besar pencapaian terhadap tujuan perusahaan (Andayani, 2021).

Menurut Mardiasmo (2017:134), efektivitas adalah indikator pencapaian keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sebuah perusahaan dikatakan efektif jika tujuannya tercapai. Indikator efektivitas menunjukkan sejauh mana hasil dan dampak (*outcome*) dari hasil (*output*) program dalam mencapai tujuan program. Semakin besar *output* yang dihasilkan, berkontribusi besar pula terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan sehingga semakin efisien kinerja suatu divisi dalam perusahaan.

Menurut Kurniawan (2016:109), efektivitas adalah kemampuan menjalankan tanggung jawab dan peran dalam suatu entitas organisasi tanpa ada tekanan di antara pelaksanaannya. Sementara, menurut Mahmudi (2015:86), efektivitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan atau target yang sesuai dan berhasil mencapainya. Ini mengacu pada kesesuaian antara hasil yang dicapai dan tujuan yang telah diidentifikasi dalam rencana atau harapan awal.

Menurut Priansa & Agus (2013:11), efektivitas adalah keterkaitan antara hasil yang dihasilkan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Ini berarti bahwa semakin besar sumbangan hasil terhadap pencapaian tujuan, semakin tinggi tingkat efektivitas perusahaan, program, atau kegiatan tersebut.

Dari beberapa definisi, dapat disarikan bahwa efektivitas adalah salah satu tanggung jawab yang selalu terhubung dengan pencapaian upaya manajemen dalam memastikan pencapaian tujuan perusahaan. Maka suatu perusahaan dapat dikatakan beroperasi secara efektif apabila perusahaan bisa mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam perusahaan.

Menurut Mulyadi (2018:160), penjualan adalah sebuah tindakan yang terlibat dalam transaksi penjualan produk atau layanan bisa melalui pembayaran kredit atau pembayaran tunai. Sedangkan menurut Kusnadi (2009:19), penjualan (*sales*) merupakan jumlah dana yang dikenakan kepada pembeli sesuai dengan nilai barang atau layanan yang akan dijual.

Menurut Iskandar (2017:168), penjualan adalah proses pembelian barang atau jasa dari satu entitas oleh entitas lainnya, yang disertai dengan pembayaran dalam bentuk dana kepada pihak yang menjual, proses penjualan juga berfungsi sebagai sumber pemasukan bagi perusahaan, jika volume penjualan meningkat maka pendapatan perusahaan juga akan meningkat secara sebanding.

Kegiatan penjualan dalam perusahaan dianggap berhasil jika penjualan yang terjadi telah mencapai hasil yang diinginkan oleh perusahaan sesuai dengan sasaran yang telah ditetapkan (Andayani, 2021). Menurut Sugian (2019:77), efektivitas penjualan adalah ukuran sejauh mana aktivitas penjualan yang telah

direncanakan berhasil diimplementasikan dan hasil yang diperoleh oleh perusahaan.

Mengacu pada definisi-definisi sebelumnya, dapat diartikan bahwa efektivitas penjualan merujuk pada pencapaian sukses perusahaan dalam menjalankan kegiatan penjualan dan mencapai sasaran atau target penjualan yang telah ditetapkan (Andayani, 2021).

2.1.2 Fungsi dan Tujuan Efektivitas Penjualan

Dalam lingkungan perusahaan, aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang memiliki nilai krusial karena melalui aktivitas penjualan ini terbentuklah keuntungan yang menjadi dasar kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan. Tujuan efektivitas penjualan adalah meningkatkan kinerja penjualan dengan mempertimbangkan kapabilitas perusahaan pada saat tertentu mendistribusikan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan perusahaan (Andayani, 2021).

Menurut Gondodiyoto (2007:125), menyatakan bahwa penjualan terbilang efektif dapat diterapkan jika perusahaan menunjukkan ciri-ciri berikut ini:

1. Kemajuan dalam penjualan dapat diamati melalui perkembangan jumlah penjualan yang dapat dengan cepat diwujudkan.
2. Pencatatan transaksi penjualan dalam jurnal berdasarkan tanggal dan dilengkapi dengan nomor urut yang telah ditetapkan untuk diarsipkan.
3. Seluruh proses penjualan dari menerima pesanan hingga pengiriman produk dapat dijalankan berdasarkan permintaan yang diterima dari pelanggan. Langkah ini memastikan efisiensi dan efektivitas dalam menjalankan operasional perusahaan.

4. Pelanggan merasakan kepuasan terhadap kualitas produk yang telah mereka pesan.
5. Tujuan dan peran efektivitas dalam penjualan menurut Swasta (2010:404), ialah fungsi penjualan mampu mencakup serangkaian kegiatan yang dilaksanakan oleh penjual guna mencapai pencapaian penjualan, seperti tindakan-tindakan yang dijalankan sebagai bagian dari upaya merealisasikan hasil penjualan, termasuk:
 - a. Menciptakan permintaan.
 - b. Mencari pembeli.
 - c. Membicarakan syarat-syarat penjualan.
 - d. Memindahkan hak milik.

2.1.3 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 sasaran atau arah yang lebih spesifik yang ingin dicapai yang biasanya dapat dinyatakan atau diukur dengan angka. Sasaran tersebut bisa berupa jumlah akhir yang ingin dicapai atau jumlah bagian tertentu berada dalam proses keseluruhan.
- c. Objek sesuai dengan pasar.

Realisasi adalah:

- a. Pengalihan suatu aset perusahaan menjadi kas perusahaan.

- b. Mencapai kepemilikan sesuatu melalui proses penjualan, investasi, dan upaya bisnis.
- c. Mengalihkan bentuk suatu hal menjadi bentuk uang. Dalam jangka waktu tertentu, perusahaan telah menetapkan tujuan yang menjadi patokan pencapaian untuk menilai berhasil atau tidaknya arah perusahaan.

2. Biaya Penjualan

Menurut Komaruddin (2013:845) biaya merupakan pengeluaran yang terkompensasi oleh pemasukan yang sedang berlangsung. Jika perusahaan bertujuan meraih keuntungan, maka investasi modal hanya sebagian yang dimasukkan ke dalam pendanaan.

3. Kepuasan Konsumen

Di samping meraih keuntungan, perusahaan juga memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Jika produk berkualitas dan disampaikan tepat waktu sehingga kebutuhan konsumen terpenuhi, maka perusahaan berhasil mencapai tujuan utama bersama dengan tujuan-tujuan lain yang telah ditetapkan (Komaruddin, 2013). Menurut Fandi Tjiptono (2014:146) yaitu sensasi kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan berhubungan dengan penilaian terhadap perbedaan antara ekspektasi awal dan realisasi aktual kinerja produk setelah digunakan.

Dalam ketiga hal tersebut tujuan perusahaan juga untuk mendapatkan laba.

Konsekuensi dari penjualan ini adalah diterjemahkan ke dalam bentuk laba, yang berperan dalam menjaga keberlanjutan perusahaan yang terkait.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang sangat penting bagi perusahaan, karena dengan sistem informasi akuntansi yang baik di dalam sebuah perusahaan dapat menghasilkan informasi yang bermutu dan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan secara akurat untuk kemajuan suatu perusahaan (Andayani, 2021).

Menurut Susanto (2018:72), sistem informasi akuntansi (SIA) merujuk kepada kumpulan komponen, termasuk unsur fisik dan non-fisik, yang berinteraksi dan berkoordinasi untuk mengubah transaksi keuangan terkait dengan aspek finansial menjadi informasi finansial yang signifikan.

Menurut krismiaji (2017:4), sistem informasi akuntansi adalah mekanisme yang digunakan untuk memproses transaksi finansial guna menghasilkan informasi yang berharga dalam perencanaan, pengawasan, dan pelaksanaan kegiatan perusahaan. Sedangkan menurut Diana & Setiawati (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang memiliki tujuan untuk menghimpun data serta mengolahnya sehingga menghasilkan informasi yang terkait dengan transaksi finansial.

Menurut Mardi (2011:4), sistem informasi akuntansi adalah susunan sistem yang terdiri dari sejumlah dokumen, personel yang terlibat, alat komunikasi, dan berbagai laporan yang dirancang untuk mengubah data keuangan menjadi informasi keuangan yang memiliki nilai.

Menurut Romney & Steinbart (2014:10), sistem informasi akuntansi merujuk pada mekanisme yang menghimpun, mencatat, menyimpan, dan mengolah data guna menghasilkan informasi yang berguna bagi para pengambil keputusan. Sedangkan menurut Tmbooks (2015:1), sistem informasi akuntansi merupakan suatu mekanisme yang mampu menyajikan informasi finansial dan akuntansi, serta informasi tambahan lainnya yang berasal dari hasil pelaksanaan rutin transaksi akuntansi.

Dari beberapa definisi yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah salah satu sistem informasi yang tergabung dalam berbagai sistem informasi yang dimanfaatkan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan. Sistem informasi akuntansi memiliki peran penting dalam memproses dan mengubah data transaksi menjadi informasi keuangan yang berkualitas, yang memiliki manfaat yang signifikan bagi perusahaan dan pihak eksternal dalam lingkup organisasi perusahaan.

2.2.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto (2018:157), fungsi utama dari sistem informasi akuntansi adalah mengoptimalkan agar proses akuntansi menghasilkan beragam informasi akuntansi yang berkualitas, informasi yang sesuai, diterima pada waktu yang tepat, akurat, dan lengkap. Secara keseluruhan, informasi akuntansi ini memiliki nilai yang sangat berarti.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan fungsi sistem informasi akuntansi ialah sebagai berikut:

1. Produksi sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan.

2. Menghasilkan sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan.
3. Menghasilkan sistem informasi akuntansi yang tepat pada waktunya.

Fungsi sistem informasi akuntansi dalam perusahaan, berdampak pada kinerja perusahaan dalam menjalankan proses pengelolaan data akuntansi untuk membentuk sistem informasi yang memiliki kualitas, serta berjalan dengan efektif dan efisien.

2.2.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

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

1. Mengamankan aset atau kekayaan dari perusahaan.
2. Menghasilkan beragam informasi saat membuat keputusan.
3. Menghasilkan data yang ditujukan bagi pihak di dalam perusahaan
4. Menghasilkan data yang digunakan untuk menilai prestasi para karyawan.
5. Menyediakan informasi historis guna keperluan audit.
6. Menghasilkan data yang diperlukan dalam menyusun anggaran perusahaan.
7. Menghasilkan data yang diperlukan dalam melaksanakan kegiatan perencanaan dan pengendalian.

2.2.4 Indikator Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto (2018:144), beberapa indikator yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Sumber daya manusia dan alat

Manusia merupakan elemen krusial dalam sistem informasi akuntansi yang memegang peran penting dalam pengambilan keputusan. Kehematan kinerja sistem, serta kontrol atas jalannya sistem, bergantung pada interaksi manusia. Alat juga merupakan unsur yang signifikan dalam sistem informasi akuntansi, memiliki peran dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan struktur organisasi, dan meningkatkan akurasi perhitungan.

2. Data (formulir dan catatan)

Informasi yang tercipta melalui pencatatan berupa jurnal dan buku besar. Selain itu, informasi juga muncul dari formulir-formulir yang berfungsi sebagai bukti tertulis atas transaksi, seperti faktur penjualan barang, tanda bukti pembayaran, dan lain sebagainya.

3. Informasi

Akhir dari proses sistem informasi akuntansi adalah menghasilkan informasi akuntansi finansial serta informasi akuntansi untuk manajemen dan eksternal perusahaan. Informasi tersebut bisa berupa laporan laba-rugi, laporan posisi keuangan, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, laporan harga pokok penjualan, laporan laba yang belum dibagikan, daftar saldo persediaan, dan sejenisnya.

2.3 Sistem Pengendalian Internal

2.3.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal adalah suatu mekanisme yang mencakup susunan organisasi dan semua langkah serta metode yang secara bersama-sama diterapkan untuk menjaga aset dan kekayaan organisasi dari berbagai potensi risiko dan ancaman (Mardi 2018:59). Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian internal adalah:

1. Untuk melindungi aset perusahaan.
2. Untuk memastikan ketepatan laporan keuangan perusahaan.
3. Untuk menjamin kelancaran aktivitas perusahaan.
4. Untuk memastikan bahwa kepatuhan terhadap kebijakan manajemen dijaga dengan disiplin.
5. Agar seluruh tingkatan dalam perusahaan patuh terhadap hukum dan peraturan yang telah ditetapkan di lingkungan perusahaan.

2.3.2 Indikator Sistem Pengendalian Internal

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of The Treadway Commissions*) (2013) ada 5 komponen yang terdapat pada sistem pengendalian internal, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (*control environment*)

Lingkungan pengendalian adalah fasilitas dan infrastruktur yang ada dalam organisasi atau perusahaan untuk mengimplementasikan struktur sistem pengendalian internal yang efektif.

Terdapat beberapa elemen yang memiliki dampak, sebagai berikut:

- a. Komitmen pimpinan terhadap keutuhan dan prinsip-prinsip etika. Di lingkungan perusahaan, penting untuk secara berkelanjutan memupuk prinsip-prinsip etika, sehingga pelanggaran terhadap etika dianggap sebagai perilaku yang tidak normal.
 - b. Pandangan fundamental yang dianut oleh manajemen dan metode operasional yang digunakan oleh manajemen. Artinya di sini, manajemen akan senantiasa menegakkan peraturan. Jika terjadi pelanggaran, tindakan tegas akan diberlakukan.
2. *Aktivitas Pengendalian (control activities)*
- Merupakan serangkaian langkah dan usaha yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menjalankan pengawasan atau pengendalian atas operasi perusahaan. COSO mengidentifikasi ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:
- a. Memberikan izin atas transaksi dan aktivitas.
 - b. Pembagian peran dan tanggung jawab.
 - c. Desain dan penggunaan dokumen serta catatan yang efisien.
 - d. Pengamanan memadai terhadap aset perusahaan dan dokumen perusahaan.
 - e. Pemeriksaan yang tidak memihak.
3. *Penaksiran Resiko (risk assessment)*.
- Melalui pemahaman terhadap risiko, manajemen dapat mengambil langkah-langkah pencegahan, sehingga perusahaan mampu mengatasi kerugian yang signifikan.

Terdapat tiga kategori risiko yang dihadapi oleh perusahaan, yaitu:

- a. Risiko strategis, yaitu melakukan suatu tindakan dengan metode yang tidak tepat.
 - b. Risiko finansial, yaitu risiko yang berhadapan dengan dampak kerugian finansial.
 - c. Risiko informasi, yaitu menghasilkan data yang tidak relevan, informasi yang salah, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat untuk diandalkan.
4. Informasi dan Komunikasi (*information and communication*).

Dalam merencanakan sistem informasi, manajemen perlu memahami hal-hal berikut:

- a. Cara awal transaksi dilakukan.
 - b. Cara data direkam dalam bentuk formulir yang siap diinput ke dalam sistem komputer atau langsung diubah menjadi format komputer.
 - c. Cara file data diakses, disusun, dan diperbarui.
 - d. Cara data diolah menjadi informasi yang lebih berarti untuk pengambil keputusan.
 - e. Cara informasi yang bermutu dihasilkan.
 - f. Cara transaksi berhasil dijalankan.
5. Pemantauan (*monitoring*).

Merupakan tindakan untuk mengawasi operasi sistem informasi akuntansi, sehingga jika terdapat ketidakberesan, langkah penyelesaian dapat segera diambil. Berbagai bentuk pemantauan meliputi:

- a. Pengawasan yang efektif, manajemen tingkat atas mengontrol manajemen dan staf yang berada di bawahnya.
- b. Sistem akuntansi evaluasi, perusahaan menggunakan sistem akuntansi tertentu untuk menilai kinerja individu manajer, departemen, serta proses yang dijalankan dalam perusahaan.
- c. Audit internal, yang melibatkan pemeriksaan oleh auditor yang berasal dari dalam perusahaan.

2.3.3 Penyebab Gagalnya Pengawasan

Menurut Wiratna Sujarweni (2019:78), pengawasan yang telah dijalankan oleh perusahaan dengan cermat memiliki potensi untuk tidak berhasil, beberapa alasan kegagalan termasuk:

1. Kerjasama antara karyawan untuk melakukan praktik yang tidak jujur.
2. Pengawasan yang tidak ditegakkan dengan ketat.
3. Ketidakjelasan hukuman bagi individu yang melanggar.
4. Adanya kejahatan siber.

2.4 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan

Sistem informasi akuntansi memiliki peran dan manfaat dalam mencapai tujuan perusahaan. Dalam lingkungan organisasi atau perusahaan, sistem ini berfungsi sebagai alat untuk memproses dan mengelola data transaksi penjualan dengan efisien dan efektif, yang mempunyai dampak pada pengambilan keputusan. Oleh karena itu, keberadaan sistem informasi akuntansi yang terpercaya sangatlah penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat. Perusahaan perlu

memiliki unsur-unsur kunci dalam sistem informasi akuntansi, seperti sumber daya manusia dan peralatan, data transaksi (dalam bentuk formulir atau catatan), serta informasi yang dihasilkan. Semua komponen tersebut penting dalam menjalankan sistem informasi akuntansi dan memastikan bahwa operasional perusahaan berjalan lancar. Keberlangsungan sistem ini memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi kinerja sistemnya dan mengambil keputusan yang cerdas dan berguna meningkatkan efektivitas penjualan. Keputusan yang diambil oleh perusahaan memiliki dampak signifikan pada perencanaan keuangan. Dengan pengambilan keputusan yang tepat, perencanaan keuangan perusahaan bisa berjalan dengan baik, dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan sukses, dan akhirnya hal ini yang akan menyumbang pada peningkatan kinerja efektif dalam hal penjualan di dalam perusahaan (Andayani, 2021).

2.5 Hubungan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Di lingkungan perusahaan, penjualan adalah salah satu kegiatan operasional yang memiliki signifikansi, karena berperan utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan pengaturan yang efektif dalam pelaksanaan aktivitas penjualan, yakni melalui pengendalian internal yang dirancang untuk menjamin keamanan aset perusahaan dari berbagai tindakan penyalahgunaan. Dengan menerapkan sistem pengendalian internal yang benar dan tepat, diharapkan perusahaan dapat mencegah atau meminimalkan potensi penyimpangan atau kecurangan internal. Faktor-faktor yang membentuk sistem pengendalian internal meliputi lingkungan pengendalian,

aktivitas pengendalian, penilaian risiko, komunikasi dan informasi, serta pemantauan. Keberadaan sistem pengendalian yang efektif akan membantu perusahaan mengelola dan menjalankan kegiatan penjualan dengan sukses, sehingga efektivitas penjualan dapat tercapai secara optimal (Andayani, 2021).

2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Juanda Ari (2019)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Indosat Tbk di Medan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Indosat (Tbk) Medan. Hal ini terlihat dari nilai t hitung > t tabel dan signifikansi $0.00 < 0.05$. Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk dalam kategori baik. Untuk efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik.
2.	Andhika ariadharma (2018)	Pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan Studi kasus PT. INTI (persero) Bandung	Berdasarkan analisis yang melibatkan distribusi kuesioner dan pengujian hipotesis, diperoleh hasil perhitungan persentase mencapai 69,22%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Intern Penjualan yang dirancang oleh PT INTI (Persero) memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan.
3.	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%.

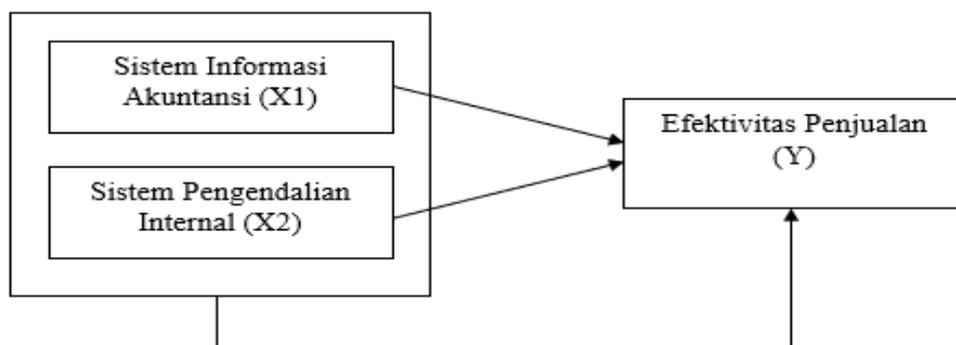
4.	Robi Maulana (2019)	Pengaruh Sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas Pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka.	Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk kategori baik. Untuk efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik. Sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka.
5.	Renny Tyas Pujiastuti (2018)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Target Penjualan Perusahaan Dagang Di Kabupaten Ponorogo.	Hasil dari penelitian mengindikasikan bahwa dalam pengujian hipotesis pertama, sistem informasi akuntansi memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap pencapaian target penjualan yang efektif. Hasil dari pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pencapaian target penjualan yang efektif. Selain itu, dalam pengujian hipotesis ketiga, ditemukan bahwa secara bersama-sama, baik sistem informasi akuntansi maupun pengendalian internal penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pencapaian target penjualan yang efektif.

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual ini berfungsi sebagai alat untuk memudahkan pemahaman terhadap isu yang sedang dianalisis. Rangkaian konsep ini dipakai untuk membantu memandu pemikiran terhadap permasalahan yang dihadapi.

Kerangka konseptual penelitian ini diilustrasikan dalam model berikut:



Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.8 Hipotesis

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

1. Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan

Sistem informasi akuntansi memiliki peran dan manfaat dalam mencapai tujuan perusahaan. Dalam lingkungan organisasi, sistem ini berfungsi sebagai alat untuk memproses dan mengelola data transaksi penjualan dengan efisien dan efektif, yang mempunyai dampak pada pengambilan keputusan. Oleh karena itu, keberadaan sistem informasi akuntansi yang terpercaya sangatlah penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat. Perusahaan perlu memiliki unsur-unsur kunci dalam sistem informasi akuntansi, seperti sumber daya manusia dan peralatan, data transaksi (dalam bentuk formulir atau catatan), serta informasi yang dihasilkan. Semua komponen tersebut penting dalam menjalankan sistem informasi akuntansi dan memastikan bahwa operasional perusahaan berjalan lancar. Keberlangsungan sistem ini memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi kinerja sistemnya dan mengambil keputusan yang cerdas dan berguna meningkatkan efektivitas penjualan. Keputusan yang diambil oleh perusahaan memiliki dampak signifikan pada perencanaan keuangan. Dengan pengambilan keputusan yang tepat, perencanaan keuangan perusahaan bisa berjalan dengan baik, dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan sukses, dan akhirnya, hal ini yang akan menyumbang pada peningkatan kinerja efektif dalam hal penjualan di dalam perusahaan (Andayani, 2021).

H1 : Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

2. Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Di lingkungan perusahaan, penjualan adalah salah satu kegiatan operasional yang memiliki signifikansi, karena berperan utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan pengaturan yang efektif dalam pelaksanaan aktivitas penjualan, yakni melalui pengendalian internal yang dirancang untuk menjamin keamanan aset perusahaan dari berbagai tindakan penyalahgunaan. Dengan menerapkan sistem pengendalian internal yang benar dan tepat, diharapkan perusahaan dapat mencegah atau meminimalkan potensi penyimpangan atau kecurangan internal. Faktor-faktor yang membentuk pengendalian internal meliputi lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian risiko, komunikasi dan informasi, serta pemantauan. Keberadaan sistem pengendalian yang efektif akan membantu perusahaan mengelola dan menjalankan kegiatan penjualan dengan sukses, sehingga efektivitas penjualan dapat tercapai secara optimal (Andayani, 2021).

H2 : Sistem pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan

Sistem informasi akuntansi memiliki peran dan manfaat dalam mencapai tujuan perusahaan. Dalam lingkungan organisasi, sistem ini berfungsi sebagai alat untuk memproses dan mengelola data transaksi penjualan dengan efisien dan efektif, yang mempunyai dampak pada pengambilan keputusan. Oleh karena itu, keberadaan sistem informasi akuntansi yang terpercaya sangatlah penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat. Perusahaan perlu memiliki unsur-unsur kunci dalam sistem informasi akuntansi, seperti sumber daya manusia dan peralatan, data transaksi (dalam bentuk formulir atau catatan), serta informasi yang dihasilkan. Semua komponen tersebut penting dalam menjalankan sistem informasi akuntansi dan memastikan bahwa operasional perusahaan berjalan lancar. Keberlangsungan sistem ini memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi kinerja sistemnya dan mengambil keputusan yang cerdas dan berguna meningkatkan efektivitas penjualan. Keputusan yang diambil oleh perusahaan memiliki dampak signifikan pada perencanaan keuangan. Dengan pengambilan keputusan yang tepat, perencanaan keuangan perusahaan bisa berjalan dengan baik, dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan sukses, dan akhirnya, hal ini yang akan menyumbang pada peningkatan kinerja efektif dalam hal penjualan di dalam perusahaan (Andayani, 2021). Di lingkungan perusahaan, penjualan adalah salah satu kegiatan operasional yang memiliki signifikansi, karena berperan utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan pengaturan yang efektif dalam pelaksanaan aktivitas penjualan, yakni melalui pengendalian internal yang dirancang untuk menjamin keamanan aset perusahaan dari berbagai tindakan penyalahgunaan. Dengan menerapkan sistem pengendalian

internal yang benar dan tepat, diharapkan perusahaan dapat mencegah atau meminimalkan potensi penyimpangan atau kecurangan internal. Faktor-faktor yang membentuk pengendalian internal meliputi lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian risiko, komunikasi dan informasi, serta pemantauan. Keberadaan sistem pengendalian yang efektif akan membantu perusahaan mengelola dan menjalankan kegiatan penjualan dengan sukses, sehingga efektivitas penjualan dapat tercapai secara optimal (Andayani, 2021).

H3 : Sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis, Lokasi Dan Waktu Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Jenis pendekatan penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian asosiatif. Menurut Sujarweni (2019:49), penelitian asosiatif adalah jenis penelitian dengan tujuan untuk mengidentifikasi pengaruh atau relasi antara dua atau lebih variabel.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang yang berlokasi di Jl. Boulevard Barat No.8, Bundaran Komplek Cemara Asri, Kelurahan Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara.

3.1.3 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan November 2022 sampai dengan Oktober 2023. Jadwal kegiatan penelitian dapat diakses dalam tabel berikut yang memperlihatkan detail rencana kegiatan yang direncanakan:

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

Tahapan Penelitian	2022		2023									
	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt
Pengajuan Judul												
Penyusunan Proposal												
Bimbingan Perbaikan												

Seminar Proposal													
Pengumpulan data dan bimbingan penelitian													
Seminar Hasil													
Perbaikan laporan hasil													
Sidang Meja Hijau													

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi penelitian

Populasi penelitian merupakan semua objek dan subjek yang ada dalam studi (Taniredja & mustafidah, 2012:33). Melalui pandangan tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa populasi dalam penelitian ini mencakup keseluruhan karyawan di PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang sebanyak 50 karyawan.

3.2.2 Sampel penelitian

Menurut Astriana (2022), sampel merupakan sebagian dari jumlah dan karakteristik yang terdapat di dalam populasi tersebut. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan *non-probability sampling* melalui pendekatan *purposive sampling*. *Non-probability sampling* merujuk pada cara pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang setara bagi setiap elemen atau individu dalam populasi untuk terpilih sebagai sampel. Pendekatan pengambilan sampel yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan *purposive sampling* yang tergolong dalam kategori *non-probability sampling*. Menurut Sugiyono (2018),

teknik *Purposive sampling* adalah pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti.

Tabel 3.2
Kriteria Pengambilan Sampel

No	Kriteria	Jumlah
1	Seluruh Karyawan PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	50
2	Karyawan bagian penjualan PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	34
3	Karyawan bagian keuangan PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	6
4	Karyawan bagian keamanan dan kebersihan PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang	(10)
	Jumlah sampel sesuai kriteria	40

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

Berdasarkan kriteria pengambilan sampel diatas, maka dapat disimpulkan sampel pada penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan dan keuangan di PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang sebanyak 40 karyawan.

3.3 Definisi Operasional dan Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2018), definisi operasional variabel memberikan klarifikasi yang lebih khusus mengenai variabel yang diselidiki dalam penelitian yang perlu untuk menganalisis variabel penelitian menjadi elemen-elemen konseptual, dimensi, dan indikator yang akan membentuk dasar untuk merancang instrumen kuesioner. Berikut adalah definisi operasionalnya:

Tabel 3.3
Definisi operasional dan instrumen penelitian

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Variabel Bebas (Independen)				
1	Sistem Informasi Akuntansi (X1)	Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya manusia, perangkat, yang diorganisir dengan cara yang terencana untuk mengonversi data akuntansi menjadi informasi finansial yang memiliki mutu baik dan memiliki nilai bagi perusahaan untuk proses pengambilan keputusan. Sumber: Andayani (2021)	1. Sumber daya manusia dan alat 2. Data 3. Informasi Sumber: Susanto (2018)	Likert
2	Sistem Pengendalian Internal (X2)	Sistem pengendalian internal adalah suatu mekanisme yang mencakup susunan organisasi dan semua langkah serta metode yang secara bersama-sama diterapkan untuk menjaga aset dan kekayaan organisasi dari berbagai potensi risiko dan ancaman. Sumber: Mardi (2018)	1. Lingkungan pengendalian 2. Aktivitas pengendalian 3. Penilaian resiko 4. Informasi dan komunikasi 5. Pemantauan Sumber: COSO (2013)	Likert
Variabel Terikat (Dependen)				
3	Efektivitas Penjualan (Y)	Efektivitas penjualan adalah tujuan pokok perusahaan dalam aktivitas penjualan, yang terlihat dari berhasilnya mencapai volume penjualan yang diinginkan, meraih laba maksimal, serta menjaga atau meningkatkan volume penjualan melalui strategi perencanaan awal yang terus dipantau secara berkala. Sumber: Andayani (2021)	1. Target dan Realisasi Penjualan 2. Biaya Penjualan 3. Kepuasan Konsumen Sumber: Komaruddin (2013)	Likert

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Tipe data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah data berjenis kuantitatif. Menurut Taniredja & Mustafidah (2012:62), data kuantitatif ialah data yang dapat diekspresikan dalam bentuk angka. Data ini dapat diproses serta dianalisis dengan menggunakan metode perhitungan matematika atau statistik, dan berperan dalam menunjukkan jumlah atau ukuran dari suatu objek yang sedang atau akan diteliti.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah data primer. Menurut Sujarweni (2019:89), data primer merupakan informasi yang diperoleh langsung dari partisipan melalui pengisian kuesioner yang didistribusikan oleh peneliti. Dalam konteks penelitian ini, data primer merujuk pada hasil kuesioner yang telah dikumpulkan oleh peneliti.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah metode yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi dan data dari partisipan sesuai dengan cakupan penelitian. Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui kuesioner, yaitu teknik sejumlah pertanyaan tertulis disebarkan kepada partisipan untuk dijawab. Hasil responden dari partisipan kemudian diolah menggunakan perangkat lunak SPSS 25 (*Statistical Product and Service Solution*), yang menghasilkan data yang akan diuji pengaruhnya menggunakan *skala likert*. Di bawah ini adalah variasi pilihan jawaban yang digunakan untuk pertanyaan:

Tabel 3.4
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

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2023)

3.6 Metode Analisis Data

3.6.1 Uji Statistik Deskriptif

Salah satu teknik analisis yang diterapkan adalah statistik deskriptif yaitu untuk memberikan ikhtisar atau penjabaran mengenai data, termasuk nilai rata-rata, nilai tertinggi, dan nilai terendah, serta deviasi standar. (Ghozali, 2016:19).

3.6.2 Uji Kualitas Data

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah indikator yang menunjukkan sejauh mana alat pengukuran mampu menggambarkan apa yang hendak diukur. Uji validitas juga bertujuan untuk menilai sejauh mana suatu tes atau instrumen memiliki relevansi. Pengukuran dianggap valid bila secara tepat dan akurat mengukur tujuannya. Dalam penelitian ini, keabsahan data diuji melalui analisis statistik dengan mengalkulasikan korelasi antara setiap pertanyaan dan total skor menggunakan pendekatan metode yang telah ditetapkan yaitu *Pearson Correlation*. Metode ini dipergunakan untuk perhitungan koefisien korelasi berdasarkan pertanyaan-pertanyaan di dalam kuesioner. Uji validitas membandingkan (r hitung) dengan total hasil *output* (*corrected item correlation*) dengan nilai korelasi tabel (r tabel) dengan derajat kebebasan (df) = $n-2$, dan tingkat signifikansi (sig) 0,05 atau 5%

total correlation. Kriteria validitas dinyatakan terpenuhi jika nilai r hitung lebih besar ($>$) dari nilai r tabel, menunjukkan data yang diperoleh valid

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilaksanakan untuk mengukur sejauh mana hasil pengukuran menunjukkan konsistensi yang sama dari satu waktu ke waktu yang lain. Derajat reliabilitas dinyatakan dalam nilai koefisien, yang disebut sebagai koefisien reliabilitas, menggambarkan seberapa besar konsistensi hasil pengukuran. Reliabilitas diuji dalam penelitian ini melalui penerapan metode *Cronbach's alpha* (α), apabila nilai *Cronbach alpha* melebihi ($>$) 0,600. Oleh karena itu, instrumen pengukuran tersebut dianggap reliabel.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Asumsi klasik bisa diterapkan untuk mengidentifikasi adanya deviasi dalam model regresi tersebut, maka diperlukan pengamatan dengan menggunakan metode pengujian normalitas, multikolinearitas dan heterokadastitas.

1. Uji Normalitas

Pemeriksaan normalitas berguna untuk mengevaluasi apakah residual memiliki distribusi yang normal atau tidak. Model regresi yang efektif menghasilkan residual yang berdistribusi normal. Oleh karena itu, pengujian normalitas tidak diterapkan pada setiap variabel secara individual namun pada nilai sisa residunya (Sutrisno, 2017:84). Pendekatan visual (histogram dan PP-Plot) serta uji *Kolmogorov-Smirnov* diterapkan dalam penelitian ini.

Pola PP-plot yang normal bisa diamati melalui sebaran titik data pada garis diagonal dalam grafik yang relevan. Apabila distribusi data mendekati dan

mengikuti pola garis diagonal atau membentuk pola kurva seperti lonceng, ini menunjukkan bahwa asumsi normalitas terpenuhi oleh model regresi. Namun, jika sebaran data berjarak signifikan dari garis diagonal, maka asumsi normalitas pada model regresi tidak terpenuhi. Analisis normalitas juga bisa dijalankan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (Uji K-S). Jika nilai signifikansi pada *Asymp Sig (2-tailed)* melebihi ($>$) 0,05 atau 5%, maka dapat disimpulkan bahwa data memiliki distribusi yang normal (Sutrisno, 2017:84).

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengevaluasi adanya hubungan yang signifikan antara variabel independen dalam sebuah model regresi linear berganda. Jika terdeteksi korelasi yang signifikan antara variabel independen, maka hubungan antara variabel independen dan variabel dependen mungkin mengalami distorsi. Salah satu cara yang umum digunakan untuk mengidentifikasi kehadiran multikolinearitas adalah dengan mengamati besarnya nilai *tolerance*, *variance inflation factor* (VIF) (Sutrisno, 2017:94).

Kehadiran multikolinearitas dapat diamati melalui besarnya nilai *tolerance*, jika nilai *tolerance* lebih besar ($>$) dari 0,10 maka menunjukkan tidak ada isu multikolinearitas yang terjadi. Selanjutnya, dapat diamati dari angka VIF, jika nilai ini VIF lebih kecil ($<$) dari 10, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa model regresi ini menunjukkan tidak adanya multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengidentifikasi adanya variasi yang tidak merata dari residu antara pengamatan-pengamatan yang berbeda. Untuk

mengenali heteroskedastisitas, bisa menggunakan *scatter plot* dengan menggambarkan nilai ZPRED (prediksi) pada sumbu horisontal dan nilai SRESID (residu) pada sumbu vertikal (Sutrisno Hadi, 2017:91). Fondasi analisis uji heteroskedastisitas dapat diidentifikasi seperti berikut ini:

- a. Jika dalam grafik terlihat pola khusus seperti bergelombang, perluasan, dan penyusutan, maka bisa diindikasikan adanya isu heteroskedastisitas.
- b. Jika dalam visualisasi tidak ada pola yang jelas terlihat dan jika titik-titik tersebar di atas dan di bawah garis 0 pada sumbu Y, maka tidak ada kejadian heteroskedastisitas yang signifikan.

3.6.4 Uji Regresi Linear Berganda

Metode analisis yang diterapkan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda guna mengidentifikasi relasi antara variabel independen dan dependennya. Untuk mencapai sasaran dari penelitian ini, langkah-langkah termasuk pengujian kualitas data dan pemeriksaan asumsi klasik diterapkan untuk memverifikasi bahwa model regresi linear berganda tidak mengalami kendala seperti ketidaknormalan distribusi data, multikolinearitas, atau heteroskedastisitas. Berikut ini adalah formula untuk model regresi berganda yang diterapkan dalam penelitian ini:

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

Keterangan:

Y : Efektivitas Penjualan.

α : Konstanta.

b₁ : Koefisien Regresi Sistem Informasi Akuntansi.

b₂ : Koefisien Regresi Pengendalian Internal.

X1 : Sistem Informasi Akuntansi.

X2 : Pengendalian Internal.

e : Error atau variabel gangguan.

3.6.5 Uji Hipotesis

1. Uji parsial (uji-t)

Uji parsial dilaksanakan dengan maksud untuk mengukur variabel bebas (independen) dengan memiliki dampak terhadap variabel terikat (dependen). Menurut Sujarweni (2019:299), Uji parsial (uji-t) pada prinsipnya menggambarkan tingkat pengaruh individu dari variabel independen dalam menjelaskan variasi yang ada pada variabel dependen. Bila nilai signifikansi kurang dari 0,05, ini menandakan bahwa terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Kriteria yang diambil sebagai pedoman adalah sebagai berikut:

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

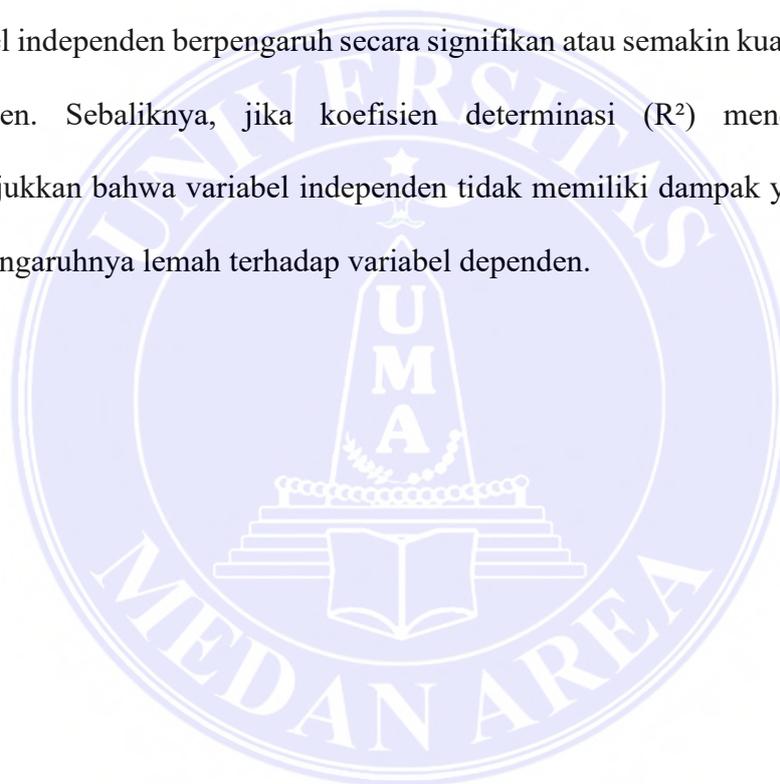
2. Uji simultan (uji-F)

Uji simultan dilakukan dengan maksud untuk mengonfirmasi ada atau tidaknya dampak bersamaan dari variabel independen pada variabel dependen, signifikansi model regresi simultan diukur dengan memeriksa nilai signifikansi (sig). Seperti yang dijelaskan oleh Sujarweni (2019:228), jika nilai signifikansi dibawah 0,05 sehingga variabel independen memiliki dampak terhadap variabel dependen. Uji simultan juga melibatkan perbandingan antara signifikansi F yang dihitung dengan kriteria berikut:

- Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada 0,05, maka H1 diterima.
- Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada 0,05, maka H1 ditolak.

3. Koefisien determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2012), Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur sejauh mana kemampuan semua variabel bebas (independen) dalam menjelaskan kemampuan dari variabel terikat (dependen). *Adjusted R-squared* yang baik adalah ketika nilai pembalasan (R^2) $> 0,5$ atau 50%. Apabila koefisien determinasi (R^2) semakin meningkat dan mendekati 1, ini mengindikasikan bahwa variabel independen berpengaruh secara signifikan atau semakin kuat pada variabel dependen. Sebaliknya, jika koefisien determinasi (R^2) mendekati 0, ini menunjukkan bahwa variabel independen tidak memiliki dampak yang signifikan atau pengaruhnya lemah terhadap variabel dependen.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.
2. Sistem Pengendalian Internal memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.
3. Pengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan terlihat saat Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal beroperasi secara bersamaan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Dengan diketahuinya hubungan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang, dimana diharapkan di masa yang akan datang hubungan-hubungan tersebut akan

meningkat terus dan jika dilihat dari hasil penelitian ini bahwasanya sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang, oleh karena itu disarankan kepada pihak PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang agar tetap untuk selalu memperhatikan dan meningkatkan sistem informasi akuntansi yang berpengaruh terhadap efektivitas penjualan, agar tidak terjadi kesalahan dan kerugian pada perusahaan. Bagi PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang hasil penelitian ini juga dijadikan pertimbangan untuk meningkatkan sistem pengendalian internal, karena hasil dari penelitian ini sistem pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang, yang berarti jika sistem pengendalian internal ditingkatkan maka target dan realisasi penjualan akan tercapai dan terjadinya keefektifitasan dalam penjualan.

2. Bagi Karyawan

Jika dilihat dari hasil penelitian ini bahwasannya sistem pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang. Hal ini menunjukkan bahwasannya sistem pengendalian internal sudah berjalan dengan cukup baik, akan tetapi perlu ditingkatkan lagi karena jika sistem pengendalian internal ditingkatkan maka akan

memberikan keuntungan pada perusahaan yang otomatis akan memberikan pula keuntungan baik gaji karyawan, kemampuan, pengalaman dan operasional transportasi bagi karyawan penjualan maupun keuangan.

3. Bagi Akademisi

Semoga hasil penelitian ini dapat membantu bagi para pembaca atau akademisi yang ingin mengetahui pengetahuan tentang sistem informasi akuntansi, sistem pengendalian internal, efektivitas penjualan dan lain sebagainya. Akan tetapi hendaknya jangan merubah hasil uji atau penelitian sebenarnya yang telah dilakukan oleh peneliti (Plagiarisme). Hendaknya penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi yang baik.

4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan menggunakan variabel lain yang tidak digunakan oleh peneliti sebelumnya agar hasil penelitian dapat terus berkembang dan dapat memberikan pengetahuan tentang keefektivitasan penjualan pada perusahaan. Selain itu mengubah obyek penelitian untuk perusahaan lain dengan mempertimbangkan situasi dan kondisi yang berbeda di setiap perusahaan atau bisa menambahkan sampel penelitian agar memperluas cakupan penelitian dan mendapatkan hasilnya yang lebih komprehensif sehingga perusahaan bisa mencapai target penjualan yang akan berdampak pada keberlangsungan serta kemajuan pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, P. (2021). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT.PP LONDON SUMATRA INDONESIA TBK*. 1–79.
- Ardana, C dan Hendro Lukman. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Ariadharma, Andika (2018). *Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Studi Kasus PT. INTI (Perseo) Bandung. Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 11(1):63-76.
- Astriana. (2022). *PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA BANK AMAN SYARIAH*. 3(1), 7–13.
- 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 : BPFE 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, (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1 Edisi Empat, Penerbit Salemba Empat, Yogyakarta.
- Listiana, Ika. (2017). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian internal Terhadap Kinerja Karyawan*. (Studi Kasus Pada KSPPS Bina Insan Mandiri).
- Mahmudi, (2015). *Manajemen Keuangan Daerah*. Jakarta, Penerbit Erlangga
- Maulana, Robi. (2015). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka*.
- Mardiasmo. (2017). *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta : Andi.
- Mardi. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Ghalia Indonesia
- 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.
- Midjan, La, dan Azhar Susanto, (2001). *Sistem Informasi Akuntansi Pendekatan Manual, Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur*, Edisi-8, Bandung : Lembaga Informatika Akuntansi.
- Mulyadi (2018). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*, cetakan ke Empat. Jakarta: Salemba Empat.

- Novriansyah, M. E. K. A. (2021). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. WAHANA MAKMUR ENGINEERING MEDAN*. 1–18, 22.
- 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).
- Pamungkas, P. A. (2016). *Peranan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Penjualan Perusahaan (Studi kasus Pada Griyamart Ciawi)*. Jurnal Universitas Siliwangi. Tasikmalaya.
- Priansa. D. J. Dan Agus G. (2013). *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien, dan Profesional*, Bandung : Alfabeta.
- 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.
- Salahudin, I., Nugroho, G. W., & Kartini, T. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan*. *BUDGETING : Journal of Business, Management and Accounting*, 2(1), 194–207.
- 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) 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. Bandung.
- 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.
- Sugian, Syahu. (2019). *Kamus Manajemen (Mutu)*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Susanto, Azhar. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman Konsep Secara Terpadu*. Bandung. Lingga Jaya.
- Susanto, Azhar. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan*. Buku Perdana, Bandung : Lingga Jaya.
- Sugiyono. (2012). *Statistic Untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Pendekatan Penelitian Kuantitatif: Quantitative Research Approach*. Deepublish.
- Sutrisno. (2017). *Efektivitas Kebijakan Program Pemutihan Sanksi Pajak Kendaraan Bermotor Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah Di Provinsi Riau Tahun 2019* (Studi: UPT Samsat Rumbai) (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Riau)
- Swasta, Basu. (2010). *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE.
- Syahrul. Dan M. Afdinizar. (2000). *Kamus Akuntansi*. Jakarta : Citra Harta Prima.
- Taniredja, T dan Hidayati M. (2012). *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*. Cetakan Ketiga. Bandung : Alfabeta.
- Tjiptono, Fandi. (2014). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi
- TMBooks. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta. Andi Offet.
- Winardi. (2001). *Pengantar Manajemen Penjualan*. Bandung : Angkasa.
- Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN SISTEM
PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENJUALAN PADA PT. SARDANA INDAH BERLIAN
MOTOR CABANG KOMPLEK CEMARA
ASRI, DELI SERDANG**

I. IDENTITAS RESPONDEN:

Karakteristik Responden: Berilah tanda check list (√) sesuai dengan jawaban yang dipilih

1. Nama : _____
2. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
3. Bagian Pekerjaan : Penjualan Keuangan
4. Pend. Terakhir : SMA/SMK/MA S2
 S1 S3
5. Usia : _____
6. 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:

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. 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

A. Sistem Informasi Akuntansi (X1)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Sumber daya manusia dan Alat						
1	Setiap karyawan diwajibkan oleh perusahaan untuk memahami prosedur sistem informasi akuntansi					
2	Sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah memadai					
Data (formulir dan catatan)						
3	Formulir-formulir yang dipakai dalam fungsi penjualan dinilai sudah mencukupi					
4	Dalam pengolahan data penjualan, perusahaan telah menyediakan format atau formulir yang memungkinkan operator untuk mengisikan data sesuai dengan format yang telah disediakan.					
Informasi						
5	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan dilengkapi dengan bukti-bukti transaksi.					
6	Informasi yang dihasilkan dari proses penjualan dianggap memadai dalam mendukung pengambilan keputusan					

Sumber: Susanti (2018)

B. Sistem Pengendalian Internal (X2)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Lingkungan Pengendalian						
1	Pelaksanaan perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan telah dilakukan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan					
2	Setiap karyawan memiliki kewajiban untuk mengemban tanggung jawab dalam setiap tugas yang diberikan oleh perusahaan					
Aktivitas Pengendalian						
3	Dalam perusahaan terdapat pembagian tugas yang memisahkan pelaksanaan prosedur penjualan					
4	Sistem pengendalian internal di perusahaan beroperasi sejalan dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan					
Penilaian Resiko						
5	Perusahaan memperhitungkan potensi kemungkinan adanya tindakan curang dalam penilaian risiko yang muncul dari aktivitas penjualan.					
6	Perusahaan memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi perubahan yang substansial yang berpotensi memengaruhi sistem pengawasan internal.					
Informasi dan Komunikasi						
7	Perusahaan memperoleh informasi berkualitas untuk mendukung pengawasan internal					
8	Dalam perusahaan terdapat komunikasi antar setiap divisi untuk mencatat transaksi penjualan secara komprehensif dan akurat.					
Pemantauan (Monitoring)						
9	Adanya pengawasan untuk memastikan bahwa pengendalian internal telah berjalan sesuai dengan yang diharapkan.					
10	Perusahaan melakukan pemantauan terhadap implementasi kebijakan dan prosedur penjualan yang telah ditetapkan					

Sumber: COSO (2013)

C. Efektivitas Penjualan (Y)

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
Mencapai Volume Penjualan						
1	Bagian penjualan memiliki tujuan khusus dalam mencapai volume penjualan					
2	Perusahaan melaksanakan strategi promosi untuk mendukung peningkatan penjualan.					
Mendapatkan Laba Tertentu						
3	Penetapan keuntungan sesuai dengan sasaran yang diinginkan perusahaan.					
4	Kenaikan penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan					
Menunjang Pertumbuhan Perusahaan						
5	Perusahaan memperkuat teknologi dan infrastruktur sebagai pendukung perkembangan bisnis					
6	Realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan					

Sumber: Komaruddin (2013)

Lampiran 2: Hasil Output Analisis Deskriptif Jawaban Responden

Res	Data Hasil Penelitian Variabel Sistem Informasi Akuntansi (X1)						
	ITEM						
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	TOTAL
1	3	4	4	4	5	5	25
2	4	5	4	5	5	5	28
3	4	3	3	4	4	5	23
4	3	3	4	5	5	4	24
5	4	4	2	3	4	4	21
6	4	5	4	5	5	4	27
7	4	4	5	5	4	4	26
8	3	4	5	4	4	5	25
9	3	5	4	3	5	4	24
10	4	5	4	4	5	5	27
11	4	4	3	4	5	5	25
12	4	3	4	4	4	5	24
13	3	4	5	4	3	4	23
14	4	5	4	5	4	5	27
15	3	5	5	4	5	4	26
16	4	4	3	4	3	4	22
17	4	4	5	5	4	5	27
18	4	3	4	5	4	5	25
19	3	5	4	5	4	5	26
20	4	3	3	4	4	5	23
21	5	5	5	5	3	4	27
22	4	1	5	5	4	3	22
23	4	5	1	4	5	5	24
24	3	5	5	4	5	4	26
25	4	4	4	5	4	5	26
26	4	5	4	5	4	5	27
27	1	5	3	5	3	4	21
28	4	3	4	5	3	4	23
29	4	5	5	4	4	4	26
30	3	4	4	1	4	3	19
31	3	1	3	3	4	2	16
32	3	4	4	3	4	1	19
33	4	1	2	4	2	3	16
34	5	4	2	4	4	4	23

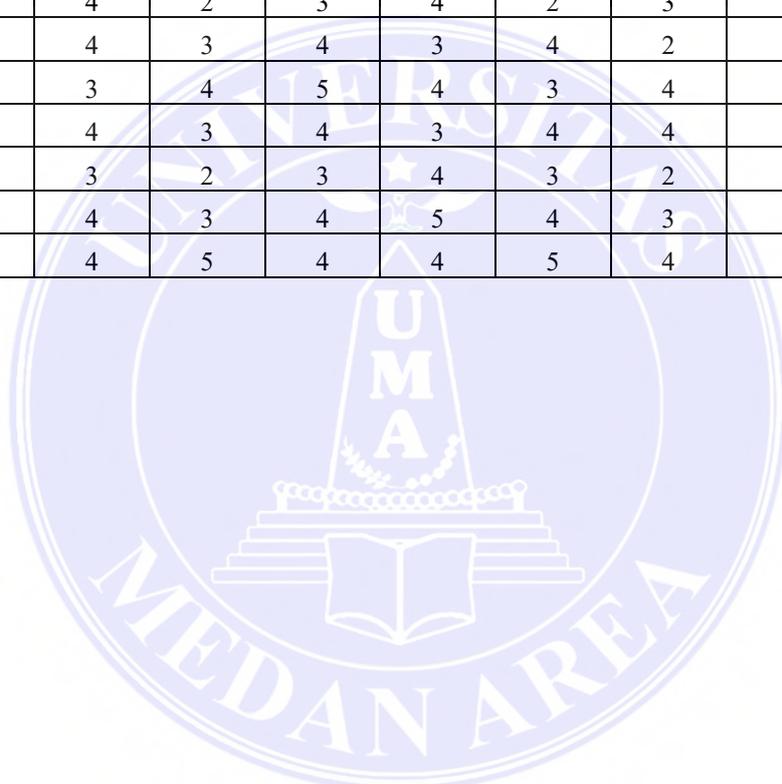
35	4	2	4	2	5	3	20
36	5	5	4	5	5	3	27
37	2	3	3	1	1	3	13
38	3	4	5	5	5	5	27
39	4	4	5	4	4	5	26
40	5	4	5	5	4	4	27

Data Hasil Penelitian Variabel Sistem Pengendalian Internal (X2)											
ITEM											
Res	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	TOTAL
1	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	40
2	4	5	4	5	3	5	4	3	4	5	42
3	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	44
4	3	4	5	5	3	5	5	5	4	4	43
5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	4	40
6	4	4	5	5	4	4	5	4	3	4	42
7	4	4	4	4	3	5	5	4	5	5	43
8	4	5	5	3	4	5	3	4	4	5	42
9	5	4	5	4	3	4	3	4	5	4	41
10	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	43
11	4	5	4	4	3	5	5	4	4	3	41
12	5	4	4	4	5	5	3	5	4	5	44
13	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	43
14	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	44
15	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	41
16	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	45
17	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	44
18	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	45
19	5	5	5	3	4	4	5	5	4	4	44
20	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	46
21	4	5	5	3	4	4	5	5	5	5	45
22	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	43
23	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	42
24	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	47
25	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	45
26	5	3	4	3	3	4	4	5	4	4	39
27	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	38
28	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	31
29	4	2	3	4	3	4	3	4	3	3	33

30	3	4	3	4	4	5	4	5	3	4	39
31	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	36
32	4	4	2	3	3	3	4	3	3	3	32
33	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	36
34	3	4	2	3	3	5	3	4	5	3	35
35	4	3	4	5	3	3	4	4	4	3	37
36	4	3	3	3	3	4	3	2	3	3	31
37	4	3	4	5	3	4	5	3	3	3	37
38	1	3	4	2	3	4	3	2	3	4	29
39	3	3	4	2	3	1	2	3	4	5	30
40	3	4	2	4	3	2	2	3	4	3	30

Data Hasil Penelitian Variabel Efektivitas Penjualan (Y)							
Res	ITEM						TOTAL
	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	
1	5	5	4	4	4	4	26
2	4	5	5	3	5	5	27
3	4	4	3	4	3	4	22
4	3	3	4	3	3	4	20
5	3	4	3	4	4	4	22
6	3	4	4	4	3	3	21
7	3	3	2	4	4	1	17
8	3	3	4	2	3	3	18
9	2	3	4	2	3	4	18
10	4	3	2	4	3	3	19
11	3	4	3	4	3	4	21
12	3	3	4	4	2	3	19
13	1	3	2	3	2	1	12
14	3	2	3	4	3	3	18
15	2	3	1	3	3	2	14
16	2	1	2	3	3	2	13
17	3	4	3	4	5	4	23
18	3	4	2	3	4	5	21
19	4	3	4	3	2	3	19
20	3	4	2	1	4	2	16
21	3	3	3	2	3	3	17
22	4	3	3	3	3	4	20
23	3	2	3	4	3	3	18
24	3	3	3	2	1	3	15

25	3	4	2	3	3	2	17
26	3	3	3	3	3	2	17
27	4	4	3	3	3	3	20
28	3	4	4	5	3	2	21
29	5	4	4	3	3	4	23
30	4	5	3	4	4	2	22
31	3	4	4	4	5	4	24
32	1	3	3	4	2	3	16
33	3	3	2	3	3	4	18
34	4	2	3	4	2	3	18
35	4	3	4	3	4	2	20
36	3	4	5	4	3	4	23
37	4	3	4	3	4	4	22
38	3	2	3	4	3	2	17
39	4	3	4	5	4	3	23
40	4	5	4	4	5	4	26



Lampiran 3: Hasil Output Uji SPSS

- Hasil Uji Validitas

		Correlations						
		SIA_1	SIA_2	SIA_3	SIA_4	SIA_5	SIA_6	TOTAL
SIA_1	Pearson Correlation	1	-.008	-.010	.328*	.180	.168	.413**
	Sig. (2-tailed)		.959	.953	.039	.266	.301	.008
	N	40	40	40	40	40	40	40
SIA_2	Pearson Correlation	-.008	1	.190	.246	.334*	.390*	.648**
	Sig. (2-tailed)	.959		.240	.126	.035	.013	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
SIA_3	Pearson Correlation	-.010	.190	1	.281	.180	.070	.499**
	Sig. (2-tailed)	.953	.240		.079	.265	.669	.001
	N	40	40	40	40	40	40	40
SIA_4	Pearson Correlation	.328*	.246	.281	1	.211	.473**	.719**
	Sig. (2-tailed)	.039	.126	.079		.191	.002	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
SIA_5	Pearson Correlation	.180	.334*	.180	.211	1	.260	.592**
	Sig. (2-tailed)	.266	.035	.265	.191		.105	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
SIA_6	Pearson Correlation	.168	.390*	.070	.473**	.260	1	.667**
	Sig. (2-tailed)	.301	.013	.669	.002	.105		.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL	Pearson Correlation	.413**	.648**	.499**	.719**	.592**	.667**	1
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.001	.000	.000	.000	
	N	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Correlations

		SPI 1	SPI 2	SPI 3	SPI 4	SPI 5	SPI 6	SPI 7	SPI 8	SPI 9	SPI 10	TOTAL
SPI_1	Pearson Correlation	1	.248	.388*	.399*	.283	.263	.377*	.416**	.406**	.182	.636**
	Sig. (2-tailed)		.122	.013	.011	.077	.101	.016	.008	.009	.262	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_2	Pearson Correlation	.248	1	.328*	.235	.359*	.404**	.387*	.277	.383*	.336*	.624**
	Sig. (2-tailed)	.122		.039	.144	.023	.010	.014	.083	.015	.034	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_3	Pearson Correlation	.388*	.328*	1	.260	.277	.238	.465**	.468**	.401*	.560**	.707**
	Sig. (2-tailed)	.013	.039		.105	.084	.138	.002	.002	.010	.000	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_4	Pearson Correlation	.399*	.235	.260	1	.377*	.346*	.456**	.307	.156	.075	.595**
	Sig. (2-tailed)	.011	.144	.105		.016	.029	.003	.054	.338	.647	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_5	Pearson Correlation	.283	.359*	.277	.377*	1	.314*	.153	.399*	.123	.407**	.584**
	Sig. (2-tailed)	.077	.023	.084	.016		.049	.346	.011	.449	.009	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_6	Pearson Correlation	.263	.404**	.238	.346*	.314*	1	.443**	.312	.191	.150	.598**
	Sig. (2-tailed)	.101	.010	.138	.029	.049		.004	.050	.238	.356	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_7	Pearson Correlation	.377*	.387*	.465**	.456**	.153	.443**	1	.360*	.222	.137	.656**
	Sig. (2-tailed)	.016	.014	.002	.003	.346	.004		.023	.169	.401	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_8	Pearson Correlation	.416**	.277	.468**	.307	.399*	.312	.360*	1	.424**	.381*	.698**
	Sig. (2-tailed)	.008	.083	.002	.054	.011	.050	.023		.006	.015	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_9	Pearson Correlation	.406**	.383*	.401*	.156	.123	.191	.222	.424**	1	.397*	.576**
	Sig. (2-tailed)	.009	.015	.010	.338	.449	.238	.169	.006		.011	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SPI_10	Pearson Correlation	.182	.336*	.560**	.075	.407**	.150	.137	.381*	.397*	1	.562**
	Sig. (2-tailed)	.262	.034	.000	.647	.009	.356	.401	.015	.011		.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL	Pearson Correlation	.636**	.624**	.707**	.595**	.584**	.598**	.656**	.698**	.576**	.562**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

		Correlations						
		EP_1	EP_2	EP_3	EP_4	EP_5	EP_6	TOTAL
EP_1	Pearson Correlation	1	.386*	.398*	.156	.323*	.356*	.680**
	Sig. (2-tailed)		.014	.011	.338	.042	.024	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
EP_2	Pearson Correlation	.386*	1	.314*	.102	.517**	.378*	.708**
	Sig. (2-tailed)	.014		.049	.531	.001	.016	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
EP_3	Pearson Correlation	.398*	.314*	1	.194	.188	.454**	.672**
	Sig. (2-tailed)	.011	.049		.230	.246	.003	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
EP_4	Pearson Correlation	.156	.102	.194	1	.170	.031	.414**
	Sig. (2-tailed)	.338	.531	.230		.296	.851	.008
	N	40	40	40	40	40	40	40
EP_5	Pearson Correlation	.323*	.517**	.188	.170	1	.309	.656**
	Sig. (2-tailed)	.042	.001	.246	.296		.052	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
EP_6	Pearson Correlation	.356*	.378*	.454**	.031	.309	1	.683**
	Sig. (2-tailed)	.024	.016	.003	.851	.052		.000
	N	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL	Pearson Correlation	.680**	.708**	.672**	.414**	.656**	.683**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.008	.000	.000	
	N	40	40	40	40	40	40	40

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

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

• Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.632	6

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.826	10

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.708	6

• Hasil Uji *Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.22283624
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.071
	Positive	.071
	Negative	-.068
Test Statistic		.071
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

• Hasil Uji t, F dan R²

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.745	1.099		2.497	.663		
	SIA	.168	.055	.174	2.439	.000	.966	1.035
	SPI	.246	.082	.236	2.315	.000	.966	1.035

a. Dependent Variable: EP

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	405.080	2	202.540	127.704	.000 ^b
	Residual	58.695	37	1.586		
	Total	463.775	39			

- a. Dependent Variable: EP
- b. Predictors: (Constant), SPI, SIA

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.856 ^a	.727	.679	3.30879	1.275

a. Predictors: (Constant), SPI, SIA

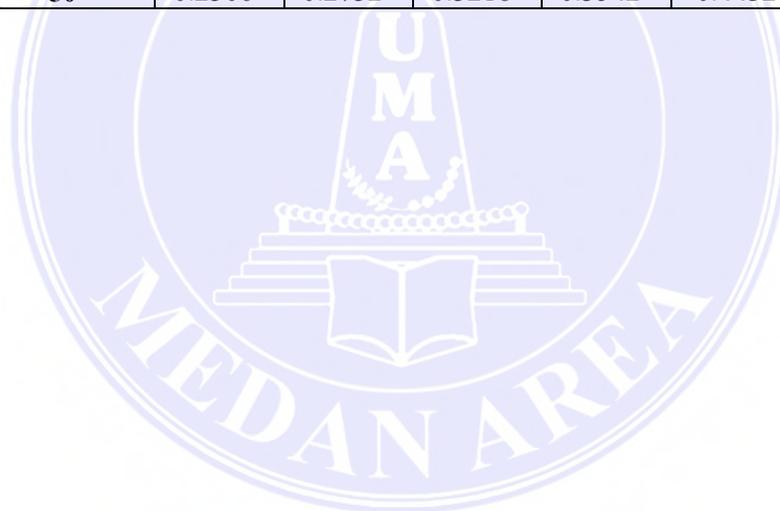
b. Dependent Variable: EP



Lampiran 4: Tabel r

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254

35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432



Lampiran 5: Tabel t

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.3088
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Lampiran 6: Tabel F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05															
df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93

Lampiran 7: Surat Izin Riset

**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

19 Juni 2023

Nomor : 589 /FEB /01.1/ VI / 2023
Lamp : -
Perihal : Izin Research / Survey

Kepada Yth,
**PT. Sardana Indah Berlian Motor **
Cabang Komplek Cemara Asri Deli Serdang

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

N a m a : MUHAMMAD FAUZAN AKBAR
N P M : 198330153
Program Studi : Akuntansi
Judul : **:Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang**

Untuk diberi izin mengambil data pada perusahaan yang sedang Bapak / Ibu Pimpin selama satu bulan. 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 beritahukan bahwa Research 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 Bidang,
Inovasi, Kemahasiswaan Dan Alumni

Rana Fashinah Ananda, SE, M. Si

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

Lampiran 8: Surat Keterangan Selesai Riset

 **PT. SARDANA INDAH BERLIAN MOTOR** 
Jl. Boulevard Barat no.8 Bundaran, Komp. Cemara Asri, Deli Serdang,
Sumatera Utara, 20173

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : T. Budi Syah Alam Purba
Jabatan : *Branch Manager* PT. Sardana Indah Berlian Motor Deli Serdang
Alamat : Jl. Boulevard Barat No. 8 Bundaran Komplek Cemara Asri Medan

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : Muhammad Fauzan Akbar
NPM : 198330153
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Universitas : Universitas Medan Area

Mahasiswa diatas telah selesai melaksanakan penelitian di PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang pada bulan Juli 2023 dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir Kuliah yang berjudul "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Intenal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Sardana Indah Berlian Motor Cabang Komplek Cemara Asri, Deli Serdang".

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terimakasih.

Medan, 31 Juli 2023

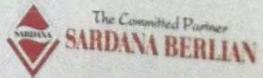
PT. Sardana Indah Berlian Motor


T. Budi Syah Alam Purba
Branch Manager

 **T. Budi Syah Alam**
Branch Manager



Mitsubishi Motors Authorized Dealer
PT. SARDANA INDAHBERLIAN MOTOR
Jl. Boulevard Barat No. 8 Bundaran Komp
Cemara Asri, Sumatera Utara - 20173
Phone : +6261 8201 1800
E-mail : tbudisyahalam@gmail.com
Web : www.sardanagroup.co.id
Mobile : +62 813 9736 0333
The Committed Partner

 The Committed Partner
SARDANA BERLIAN