

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Perusahaan Dagang Di Kota Padang

Agung Setia Budi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “Keuangan, Perbankan Dan Pembangunan” Padang

Abstract The purpose of this study was to determine and analyze the effect of accounting information systems and internal control on the effectiveness of sales at a trading company in the city of Padang. The population in this study were all trading companies in the city of Padang, amounting to 34 companies. Determining the number of samples using total sampling, then the number of respondents as a sample in this study were as many as 102 respondents, consisting of the Director/Manager, Supervisor and Treasurer. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis and for hypothesis testing using statistical t test. The results showed that: the accounting information system variable had a partial significant effect on the effectiveness of sales at a Trading Company in Padang City, because it had a sig value. is $0.000 < 0.05$. The internal control variable has a significant partial effect on the effectiveness of sales at a Trading Company in Padang City, because it has a sig value. its value is $0.019 < 0.05$.

Keywords: Accounting Information System, Internal Control and Sales Effectiveness.

Abstrak Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Perusahaan Dagang di Kota Padang yang berjumlah 34 perusahaan. Menentukan jumlah sampel dengan menggunakan total sampling, maka jumlah responden sebagai sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 102 orang responden, yang terdiri dari Direktur/Manager, Supervisor dan Bendahara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dan untuk pengujian hipotesis menggunakan uji t statistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang, karena memiliki nilai sig. nya sebesar $0,000 < 0,05$. Variabel pengendalian internal berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang, karena memiliki nilai sig. nya sebesar $0,019 < 0,05$.

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

PENDAHULUAN

Perusahaan dagang menurut Sujarweni, (2019) ialah perusahaan yang melakukan kegiatan pembelian barang lalu barang itu dijual kembali tanpa mengubah bentuk dengan nilai jual lebih tinggi. Penjualan adalah kegiatan dilakukan oleh para penjual buat memenuhi segala kebutuhan pembeli guna mencapai manfaat baik oleh penjual ataupun pembeli yang saling memberi keuntungan pada kedua belah pihak. Efektivitas penjualan juga dapat diukur dengan cara dibandingkannya antara target penjualan dan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan bisa dibidang efektif jika target penjualan diterapkan manajemen perusahaan bisa terealisasi secara optimal. Penjualan sebagaimana sudah terpenuhinya target dan melewati target penjualan sebagaimana di rencanakan, maka kebaikan akan didapatkan perusahaan berupa laba dan bisa digunakan buat jalannya perusahaan dan perkembangannya. Sebaliknya, apabila efektivitas penjualan belum tercapai sebagaimana target penjualan belum terealisasi

sepenuhnya, bisa mempengaruhi laba yang didapatkan perusahaan bisa mengalami kerugian sehingga tidak mampu beroperasi seperti biasa (Augustien & Danial, 2019).

Menurut Juanda, (2019), dan Marzuki, (2017) mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan. Sistem informasi akuntansi dirancang oleh perusahaan untuk memproses dan memvompkan data transaksi sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat dan terpercaya. Efektivitas penjualan bisa tercapai dengan suatu sistem informasi akuntansi yang baik, dan dapat membantu dalam pengelolaan perusahaan yang sangat baik.

Menurut Ariadharna, (2017), Augustien & Danial, (2019), dan Hidayat & Zefanya, (2021) mengatakan bahwa pengendalian internal berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan. Untuk agar menjaga keefektifitasan dan keefisienan dalam melakukan penjualan, maka dibutuhkan kerja sama antara bidang satu dengan yang lainnya sehingga penjualan dapat dikerjakan dengan baik dan lancar, dengan menggunakan pengendalian internal yang sangat baik.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Sistem Informasi Akuntansi

Informasi akuntansi serta keuangan sangat diperlukan oleh berbagai pihak khususnya untuk pihak manajemen. Informasi itu dipakai untuk dasar pengambilan keputusan. Selain itu, informasi keuangan sangat diperlukan oleh para pihak diperusahaan seperti calon investor maupun masyarakat umum (Manurung, 2021).

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

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

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

Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Azhar Susanto, (2017) beberapa unsur yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

1. Manusia menjadi salah satu unsur sistem informasi akuntansi yang berperan penting di dalam pengambilan keputusan, apakah sistem bisa berjalan dengan baik atau tidak dan yang mengendalikan jalannya sistem ialah manusia. Alat ialah unsur suatu sistem informasi akuntansi yang berperan di dalamnya, yang bisa mempercepat pengolahan data, meningkatkan kerapian bentuk organisasi dan meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan.
2. Data yang dihasilkan melalui catatan-catatan berupa jurnal buku tambahan, dan buku besar. Data juga bisa di hasilkan dari formulir yang digunakan sebagai bukti transaksi yang tertulis, seperti : faktor penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.
3. Informasi, hasil akhir dari sistem informasi akuntansi ialah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain bisa berupa laporan laba rugi, neraca, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan lain-lain.

Teori Pengendalian Internal

Menurut Siregar & Sianturi, (2021) menyatakan bahwa sistem pengendalian internal yang terdiri dari berbagai kebijakan dan langkah-langkah spesifikasi yang disusun untuk memberikan manajemen kapasitas yang wajar sehingga mencapai tujuan penting untuk perusahaan.

Kinerja Pengendalian Internal

Kinerja sistem pengendalian internal bergantung pada peran dan tanggung jawab pihak manajemen, karena lingkungan pengendalian yang efektif dapat mengurangi kemungkinan kekeliruan atau kesalahan didalamnya,. Aktivitas pengendalian bisa di koordinasikan menjadi dua bagian yang berbeda, yaitu pengendalian komputer dan pengendalian fisik. Pengendalian fisik inilah dapat diketahui kinerja dari sistem pengendalian internal.

Terdapat 5 kategori aktivitas pengendalian yaitu ;

1. Otoritas transaksi
2. Pemisahan tugas
3. Supervisi
4. Catatan akuntansi
5. Pengendalian akses

Teori Efektivitas Penjualan

Menurut Mardiasmo, (2005). Efektivitas adalah hubungan di dalam pencapaian tujuan atau target kebijakan (hasil guna) yang menjadi hubungan antara keluaran dengan sasaran yang

perlu dicapai. Aktivitas operasional bisa dikatakan efektif jika proses aktivitas telah mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan

Pengertian Penjualan

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

Fungsi dan Tujuan Efektivitas Penjualan

Menurut Gondodiyoto, (2007). Menyatakan Penjualan dikatakan efektif jika perusahaan memiliki karakteristik seperti berikut:

1. Adanya perkembangan penjualan yang dapat dilihat dari perkembangan volume penjualan yang dapat segera direalisasikan.
2. Transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal dan arsip nomor yang ditetapkan.
3. Kegiatan penjualan mulai dari penerima order penjualan sampai dengan penyerahan barang dapat diselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan, sehingga operasi perusahaan berjalan lancar, secara efisien dan efektif.
4. Terdapat kepuasan pelanggan terhadap produk yang di pesan. Fungsi dan tujuan efektivitas penjualan.

Menurut Swastha, (2017). Ialah diimana fungsi penjualan yang dapat meliputi aktifitas-aktifitas yang dilakukan penjual untuk dapat merealisasikan penjualan sebagai berikut:

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

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan

Penelitian yang dilakukan oleh Robi Maulana, (2019) Hasil penelitian variabel sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan internal menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian penjualan internal, sehingga hipotesis yang diajukan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai pengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian penjualan internal. dampak signifikan terhadap efektivitas pengendalian penjualan internal dapat dibuktikan.

Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Penelitian yang dilakukan oleh Ariadharna, (2017) menyatakan bahwa sistem pengendalian internal penjualan memiliki hubungan yang kuat dan berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan. Dan karena nilai koefisien, korelasi yang didapat mendekati angka satu maka hasilnya itu ialah positif, yang artinya sistem pengendalian internal penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

METODE PENELITIAN

Jenis Peneliiian

Jenis penelitian yang akan dilakukan merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017), statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Selanjutnya Sugiyono menjelaskan bahwa penelitian kuantitatif digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian atau kuesioner, analisis data bersifat statistik angka, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan.

Analisis data tersebut menggunakan program statistik yaitu SPSS versi 25 dalam pengolahan data terkait sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan di Kota Padang.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengujian Instrumen

Uji Validitas

Perhitungan uji validitas dilakukan dengan program SPSS versi 21. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n - 2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Dalam penelitian ini jumlah sampel (n) = 84 dan besarnya df dapat dihitung $84 - 2 = 82$, dengan $df = 82$ dan alpha 0,05 didapat r tabel = 0,214. Jika r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai positif, maka butir atau pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid.

1. Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X₁)

Variabel sistem informasi akuntansi diukur dan dioperasionalkan dengan menggunakan 10 butir pernyataan. Hasil uji validitas pada 10 butir pernyataan tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi (X₁)

No	Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
1	X1 ₁	0,744**	0,214	Valid
2	X1 ₂	0,800**	0,214	Valid
3	X1 ₃	0,794**	0,214	Valid
4	X1 ₄	0,800**	0,214	Valid
5	X1 ₅	0,812**	0,214	Valid
6	X1 ₆	0,798**	0,214	Valid
7	X1 ₇	0,758**	0,214	Valid
8	X1 ₈	0,797**	0,214	Valid
9	X1 ₉	0,822**	0,214	Valid
10	X1 ₁₀	0,851**	0,214	Valid

Sumber: Lampiran 4, Hasil Output SPSS.

Berdasarkan tabel 1.1. menunjukkan bahwa item pada variabel sistem informasi akuntansi mempunyai r hitung > r tabel yaitu 0,214, sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur variabel sistem informasi akuntansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid. Karena uji validitas untuk masing-masing item dari variabel menunjukkan nilai yang berada di atas nilai r tabel yaitu 0,214.

2. Hasil Uji Validitas Pengendalian Internal (X₂)

Variabel pengendalian internal diukur dan dioperasionalkan dengan menggunakan 9 butir pernyataan. Hasil uji validitas pada 9 butir pernyataan tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2
Hasil Uji Validitas Pengendalian Internal (X₂)

No	Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
1	X2 ₁	0,293**	0,214	Valid
2	X2 ₂	0,630**	0,214	Valid
3	X2 ₃	0,788**	0,214	Valid
4	X2 ₄	0,800**	0,214	Valid
5	X2 ₅	0,887**	0,214	Valid
6	X2 ₆	0,894**	0,214	Valid
7	X2 ₇	0,814**	0,214	Valid
8	X2 ₈	0,749**	0,214	Valid
9	X2 ₉	0,569**	0,214	Valid

Sumber: Lampiran 4, Hasil Output SPSS.

Berdasarkan tabel 1.2, menunjukkan bahwa variabel pengendalian internal mempunyai r hitung > r tabel yaitu 0,214, sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur variabel pengendalian internal yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid. Karena uji validitas

untuk masing-masing item dari variabel menunjukkan nilai yang berada di atas nilai r tabel yaitu 0,214.

3. Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y)

Variabel efektivitas penjualan diukur dan dioperasionalkan dengan menggunakan 8 butir pernyataan. Hasil uji validitas pada 8 butir pernyataan tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.3 berikut:

Tabel 1.3
Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y)

No	Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Kesimpulan
1	Y ₁	0,674**	0,214	Valid
2	Y ₂	0,785**	0,214	Valid
3	Y ₃	0,851**	0,214	Valid
4	Y ₄	0,854**	0,214	Valid
5	Y ₅	0,797**	0,214	Valid
6	Y ₆	0,841**	0,214	Valid
7	Y ₇	0,805**	0,214	Valid
8	Y ₈	0,308**	0,214	Valid

Sumber: Lampiran 4, Hasil Output SPSS.

Berdasarkan tabel 1.3, menunjukkan bahwa item pada variabel efektivitas penjualan mempunyai r hitung > r tabel yaitu 0,214, sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur variabel efektivitas penjualan yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid. Karena uji validitas untuk masing-masing item dari variabel menunjukkan nilai yang berada di atas nilai r tabel yaitu 0,214.

Uji Reliabilitas

Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban responden terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji Reliabilitas dilakukan dengan menggunakan *Cronbach alpha*. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach alpha* > 0,60. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada Tabel 1.4 berikut:

Tabel 1.4
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	Nilai Kritis	Kesimpulan
Sistem Informasi Akuntansi (X ₁)	0,936	0,60	Reliabel
Pengendalian Internal (X ₂)	0,883	0,60	Reliabel
Efektivitas Penjualan (Y)	0,889	0,60	Reliabel

Sumber: Lampiran 5, Hasil Output SPSS.

Dari uji reliabilitas yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa hasil *Cronbach's Alpha* setiap variabel lebih dari standar minimal *Cronbach's Alpha* yang disyaratkan yaitu 0,60, maka variabel sistem informasi akuntansi, pengendalian internal dan efektivitas

penjualan reliable atau handal, sehingga ketiga variabel tersebut dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

Analisa Deskriptif

Metode ini digunakan untuk menjelaskan dan menjabarkan mengenai hasil perhitungan dari analisis kualitatif serta menggambarkan secara jelas kondisi yang ada dalam objek dan digunakan untuk mengetahui dan menganalisis data mengenai sistem informasi akuntansi, pengendalian internal dan efektivitas penjualan di Perusahaan Dagang di Kota Padang. Dalam penelitian ini, digunakan alat bantu berupa program komputer *Microsoft office excel*.

1. Deskriptif Sistem Informasi Akuntansi

Hasil analisis deskriptif data tentang variabel sistem informasi akuntansi pada perusahaan dagang di Kota Padang yang di operasionalkan pada 10 item instrumen pernyataan dapat disajikan dalam Tabel 1.5 berikut ini:

Tabel 1.5
Deskriptif Variabel Sistem Informasi Akuntansi

No Item	Alternatif Jawaban Responden					Total (n)	Skor Total	Skor Rata-Rata	TCR (%)	Keterangan
	STS Fi	TS Fi	KS Fi	S Fi	SS Fi					
X1.1	4	16	20	32	12	84	284	3.38	67.62	Cukup Baik
X1.2		15	13	38	18	84	311	3.70	74.05	Cukup Baik
X1.3	1	9	28	30	16	84	303	3.61	72.14	Cukup Baik
Relevan							299	3.56	71.27	Cukup Baik
X1.4	2	14	20	32	16	84	298	3.55	70.95	Cukup Baik
X1.5	1	13	22	33	15	84	300	3.57	71.43	Cukup Baik
X1.6	4	14	16	37	13	84	293	3.49	69.76	Cukup Baik
Akurat							297	3.54	70.71	Cukup Baik
X1.7	1	12	27	21	23	84	305	3.63	72.62	Cukup Baik
X1.8	3	12	22	36	11	84	292	3.48	69.52	Cukup Baik
X1.9	5	16	19	34	10	84	280	3.33	66.67	Cukup Baik
X1.10	5	18	12	32	17	84	290	3.45	69.05	Cukup Baik
Tepatan Waktu							292	3.47	69.46	Cukup Baik
Rata-rata Sistem Informasi Akuntansi							296.03	3.52	70.48	Cukup Baik

Sumber: Lampiran 6, Olahan Data Primer.

Berdasarkan Tabel 1.5 dapat diketahui bahwa rata-rata skor variabel sistem informasi akuntansi adalah 3,52 dengan TCR sebesar 70,48% dan termasuk dalam kategori cukup baik. Hasil persentase tersebut bermakna bahwa komponen organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak luar (seperti inspeksi, pajak, investor dan kreditor) dan pihak-pihak dalam manajemen sudah dianggap cukup baik.

2. Deskriptif Pengendalian Internal

Hasil analisis deskriptif data tentang variabel pengendalian internal pada perusahaan dagang di Kota Padang yang di operasionalkan pada 9 item instrumen pernyataan dapat disajikan dalam Tabel 1.6 berikut ini:

Tabel 1.6
Deskriptif Variabel Pengendalian Internal

No Item	Alternatif Jawaban Responden					Total (n)	Skor Total	Skor Rata-Rata	TCR (%)	Keterangan
	STS	TS	KS	S	SS					
	Fi	Fi	Fi	Fi	Fi					
X2.1			8	18	34	24	84	3.26	77.62	Cukup Baik
X2.2	1	7	19	33	24	84	324	3.86	77.14	Cukup Baik
X2.3	1	5	25	31	22	84	320	3.81	76.19	Cukup Baik
X2.4	1	7	24	27	25	84	320	3.81	76.19	Cukup Baik
Lingkungan Pengendalian						323	3.84	76.79	Cukup Baik	
X2.5	3	5	17	32	27	84	327	3.89	77.86	Cukup Baik
X2.6	2	7	14	29	32	84	334	3.98	79.52	Cukup Baik
X2.7	2	9	18	26	29	84	323	3.85	76.90	Cukup Baik
Aktivitas Pengendalian						328	3.90	78.10	Cukup Baik	
X2.8	1	9	19	24	31	84	327	3.89	77.86	Cukup Baik
X2.9	3	6	16	36	23	84	322	3.83	76.67	Cukup Baik
Pemantauan (Monitoring)						325	3.86	77.26	Cukup Baik	
Rata-rata Pengendalian Internal						325.00	3.87	77.38	Cukup Baik	

Sumber: Lampiran 6, Olahan Data Primer.

Berdasarkan Tabel 1.6 dapat diketahui bahwa rata-rata skor variabel pengendalian internal adalah 3,87 dengan TCR sebesar 77,38% dan termasuk dalam kategori cukup baik. Hasil persentase tersebut bermakna bahwa lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian dan pemantauan atau monitoring sudah dianggap cukup baik.

3. Deskriptif Efektivitas Penjualan

Hasil analisis deskriptif data tentang variabel efektivitas penjualan pada perusahaan dagang di Kota Padang yang di operasionalkan pada 8 item instrumen pernyataan dapat disajikan dalam Tabel 1.7 berikut ini:

Tabel 1.7
Deskriptif Variabel Efektivitas Penjualan

No Item	Alternatif Jawaban Responden					Total (n)	Skor Total	Skor Rata-Rata	TCR (%)	Keterangan
	STS	TS	KS	S	SS					
	Fi	Fi	Fi	Fi	Fi					
Y1	1	14	13	33	23	84	315	3.75	75.00	Cukup Efektif
Y2	1	11	13	36	23	84	321	3.82	76.43	Cukup Efektif
Mencapai Volume Penjualan						318	3.79	75.71	Cukup Efektif	
Y3	1	16	13	36	18	84	306	3.64	72.86	Cukup Efektif
Y4	3	23	14	27	17	84	284	3.38	67.62	Cukup Efektif
Pertumbuhan Perusahaan						295	3.51	70.24	Cukup Efektif	
Y5	1	11	14	39	19	84	316	3.76	75.24	Cukup Efektif
Y6	2	9	11	40	22	84	323	3.85	76.90	Cukup Efektif
Y7	1	9	19	36	19	84	315	3.75	75.00	Cukup Efektif
Y8	1	4	19	49	11	84	317	3.77	75.48	Cukup Efektif
Tujuan Penjualan						318	3.78	76.66	Cukup Efektif	
Rata-rata Efektivitas Penjualan						310.25	3.69	73.87	Cukup Efektif	

Sumber: Lampiran 6, Olahan Data Primer.

Berdasarkan Tabel 1.7 dapat diketahui bahwa rata-rata skor variabel efektivitas penjualan adalah 3,69 dengan TCR sebesar 73,87% dan termasuk dalam kategori cukup

efektif. Hasil persentase tersebut bermakna bahwa penilaian keseluruhan dari hasil perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan sudah dianggap cukup efektif.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Berdasarkan uji normalitas yang dilakukan menggunakan *SPSS versi 21.0 for windows* dengan uji *kolmogrov smirnov* atau yang disebut K-S test. Uji normalitas dihitung untuk mengetahui apakah data penelitian berdistribusi secara normal atau tidak. Hasil yang menunjukkan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05* maka dapat dinyatakan berdistribusi secara normal sedangkan hasil *Asymp. Sig. (2-tailed) < 0,05* dapat dinyatakan tidak berdistribusi secara normal. Tabel berikut ini merupakan hasil dari uji normalitas:

Tabel 1.8
Hasil Uji Normalitas

Asymp. Sig. (2-tailed)	α	Kesimpulan
0,642	0,05	Data Berdistribusi Normal

Sumber: Lampiran 7, Hasil Output SPSS.

Uji normalitas menggunakan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov* ini juga untuk mengetahui apakah sebaran normal atau tidak. Kaidah yang digunakan ialah jika *Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05*, maka sebaran dapat dikatakan normal dan sebaliknya jika *Asymp. Sig. (2-tailed) < 0,05*, maka sebaran dapat dikatakan tidak normal. Dari hasil didapat *Asymp. Sig. (2-tailed) = 0,642 > 0,05* maka dapat dikatakan model regresi ini memenuhi asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinieritas

Untuk dapat menentukan apakah terdapat multikolinieritas dalam model regresi pada penelitian ini adalah dengan melihat nilai *VIF (Variance Inflation Factor)* dan *tolerance* serta menganalisis matrix korelasi variabel-variabel bebas. Adapun nilai *VIF* dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.9
Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Collinearity Statistics		Kesimpulan
	Tolerance	VIF	
Sistem Informasi Akuntansi (X ₁)	1,000	1,000	Tidak terjadi multikolinieritas
Pengendalian Internal (X ₂)	1,000	1,000	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber: Lampiran 7, Hasil Output SPSS.

Dari tabel di atas terlihat bahwa semua variabel mempunyai nilai toleransi di atas 0,1 dan nilai *VIF* di bawah 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji *Glejser*. Jika variabel independen tidak signifikan secara statistik dan tidak memengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut ini adalah hasil uji heteroskedastisitas terhadap model regresi pada penelitian ini.

Tabel 1.10
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig.	α	Kesimpulan
Sistem Informasi Akuntansi (X ₁)	0,085	0,05	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Pengendalian Internal (X ₂)	0,308	0,05	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

Sumber: Lampiran 7, Hasil Output SPSS.

Tabel di atas menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui arah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Analisis ini untuk mengetahui apakah masing masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Hasil analisis regresi berganda adalah sebagai berikut:

Tabel 1.11
Ringkasan Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.480	.334		1.436	.155
	Sistem Informasi Akuntansi	.733	.057	.809	12.773	.000
	Pengendalian Internal	.172	.067	.164	2.592	.011

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

Sumber: Lampiran 8, Hasil Output SPSS.

Hasil persamaan regresi linier berganda:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y = 0,480 + 0,733X_1 + 0,172X_2$$

Berdasarkan persamaan koefisien regresi tersebut, maka dapat diinterpretasikan untuk masing-masing variabel sebagai berikut:

1. Nilai konstanta positif sebesar 0,480 menunjukkan bahwa jika variabel sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal adalah nol, maka efektivitas penjualan nilainya adalah sebesar 0,480 satuan.
2. Koefisien regresi untuk sistem informasi akuntansi sebesar 0,733, menandakan bahwa jika sistem informasi akuntansi meningkat sebesar satu satuan, dengan asumsi variabel pengendalian internal dianggap tetap, maka sistem informasi akuntansi akan meningkat sebesar 0,733 satuan. Artinya, semakin baik sistem informasi akuntansi, maka efektivitas penjualan akan semakin efektif.
3. Koefisien regresi untuk pengendalian internal sebesar 0,172, menandakan bahwa jika pengendalian internal meningkat sebesar satu satuan, dengan asumsi variabel sistem informasi akuntansi dianggap tetap, maka pengendalian internal akan meningkat sebesar 0,172 satuan. Artinya, semakin baik pengendalian internal, maka efektivitas penjualan akan semakin efektif.

Pengujian Hipotesis

1. Uji t-statistik

Uji t merupakan pengujian untuk menunjukkan signifikansi pengaruh secara individu variabel bebas yang ada didalam model terhadap variabel terikat. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas menjelaskan variasi variabel terikat. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa variabel bebas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Penjelasan hasil uji t variabel bebas adalah sebagai berikut:

Tabel 1.12

Hasil Uji t-statistik

Variabel Bebas	Taraf Signifikan	Sig.	Kesimpulan
Sistem Informasi Akuntansi (X_1)	0,05	0,000	H ₁ Diterima
Pengendalian Internal (X_2)	0,05	0,011	H ₂ Diterima

Sumber:Lampiran 8, Hasil Output SPSS.

Dari hasil olahan data yang dapat dilihat pada Tabel 1.12, dapat diketahui bahwa:

1. Variabel sistem informasi akuntansi memiliki nilai sig. nya sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya H₀ ditolak dan H_a diterima, dengan kata lain variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang, dengan derajat keberartian 95% ($\alpha = 0,05$).

2. Variabel pengendalian internal memiliki nilai sig. nya sebesar $0,011 < 0,05$. Artinya H_0 ditolak dan H_a diterima, dengan kata lain variabel pengendalian internal berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang, dengan derajat keberartian 95% ($\alpha = 0,05$).

2. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan suatu alat untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Hasil Uji Koefisien Determinasi adalah sebagai berikut:

Tabel 1.13
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.822 ^a	.675	.667	.44218	2.011

a. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi

b. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

Sumber: Lampiran 8, Hasil Output SPSS.

Dari hasil olahan data yang telah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 1.13, diketahui bahwa angka korelasi ganda (R), koefisien determinasi ($R Square$), dan koefisien determinasi yang disesuaikan ($Adjust R Square$). Untuk lebih akuratnya prediksi pengaruh berpatokan pada nilai $Adjust R Square$, yaitu nilai $R Square$ yang sudah lebih disesuaikan dan lazimnya ini yang paling akurat. Terlihat nilai $Adjust R Square$ sebesar 0,667, menunjukkan bahwa 66,7% variabel efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang dipengaruhi oleh variabel sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal, sisanya 33,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang. Perusahaan Dagang di Kota Padang, berdasarkan hasil pengujian secara parsial bahwa hasil uji t untuk variabel sistem informasi akuntansi diperoleh nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Sedangkan untuk koefisien regresi sistem informasi akuntansi memiliki arah positif sebesar 0,730. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya “sistem informasin akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan” **diterima**.

Menurut Hartono, (2016) sistem informasi akuntansi dirancang oleh perusahaan guna memproses dan menyimpan data transaksi sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat

waktu akurat dan dapat dipercaya. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem informasi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan agar pengendalian internal penjualan perusahaan berjalan secara efektif.

Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang, berdasarkan hasil pengujian secara parsial bahwa hasil uji t untuk variabel pengendalian internal diperoleh nilai signifikan sebesar $0,011 < 0,05$. Sedangkan untuk koefisien regresi pengendalian internal memiliki arah positif sebesar 0,135. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya “pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan” **diterima**.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang. Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan dalam penelitian ini, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang. Hal ini dapat dibuktikan melalui nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Sedangkan untuk koefisien regresi sistem informasi akuntansi memiliki arah positif sebesar 0,733.
2. Variabel pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang. Hal ini dapat dibuktikan melalui nilai signifikan sebesar $0,011 < 0,05$. Sedangkan untuk koefisien regresi pengendalian internal memiliki arah positif sebesar 0,172.

Saran

Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti merekomendasikan supaya peneliti selanjutnya bisa menerapkan model penelitian ini untuk perusahaan lain membandingkan hasil yang diperoleh dari penelitian ini dan diharapkan penelitian ini menjadi dasar bagi pengembangan suatu perusahaan, terutama dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

2. Penelitian selanjutnya diharapkan menambah variabel – variabel lain yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan dan menggunakan jenis perusahaan yang berbeda sebagai penelitian objek penelitian.

Saran Untuk Perusahaan

Dalam upaya meningkatkan efektivitas penjualan di masa yang akan datang, maka disarankan kepada pihak manajemen Perusahaan Dagang di Kota Padang, untuk terus berupaya memperhatikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal. Hal ini disebabkan karena sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal memiliki pengaruh yang berarti terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Dagang di Kota Padang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariadharma, A. (2017). Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus PT. Inti (Persero) Bandung. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 11(1), 63. <https://doi.org/10.21460/jrak.2015.111.251>
- Augustien, S., & Danial, M. (2019). Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi Kasus Pada Cv. Proteksindo Jaya Abadi). *Jurnal Akuntansi*, April.
- Azhar Susanto. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi* (Edisi Perd).
- Gondodiyoto. (2007). *Audit Sistem Informasi*. Mitra Wacana Media.
- Hartono, J. (2016). *Sistem Teknologi Informasi* (Edisi Ke I). Andi Publishing.
- Hidayat, T., & Zefanya, E. (2021). Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Keuangan*, 2(1), 20–29. <https://doi.org/10.51805/jmbk.v2i1.30>
- Iskandar. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Madenatera.
- Juanda, A. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Indosat Tbk. *Universitas Medan Area, Juanda, A. (2019). Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Indosat Tbk. Skripsi Oleh : Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area Medan Skripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjan.*
- Manurung, R. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi Cryptocurrency Bitcoin* (Edisi Pert). Insan Cendekia Mandiri.
- Mardiasmo. (2005). *Penentuan Harga Pelayanan Publik*.
- Marzuki. (2017). Pengaruh Pengendalian Internal, Sistem Informasi Manajemen, Dan Kapasitas Sdm Terhadap Kinerja Manajerial. *Lembaga Keuangan Mikro*.
- Robi Maulana. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka. *Pembagian Harta Waris Dalam Adat Tionghoa Di Kecamatan Ilir Timur I Kota Palembang*, 1(14 June 2007), 1–13. <https://core.ac.uk/download/pdf/11715904.pdf>

- Siregar, A., & Sianturi, R. D. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Pemasaran Dan Distribusi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt Suryamas Lestari Prima Tanjung Morawa. *Journal Of Business And Economics Research (Jbe)*, 2(1), 26–30.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Pustaka Baru Press.
- Swastha, B. (2017). *Manajemen Penjualan*. Bppee.