

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERNAL PENJUALAN PADA CV. SURYA KUANSING
TELUK KUANTAN**

Ari Yude Putra

**Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Islam Kuantan Singingi, Bandar Alai Kari
email: ariyude8@gmail.com**

Abstract

This study aims to examine the effect of sales accounting information systems on the effectiveness of internal sales controls in the CV. Surya Kuansing, Kuantan Bay. The research data was obtained from questionnaire data (primary). The population in this study is all employees of CV. Surya Kuansing, amounting to 17 people. The census sampling method obtained 17 samples. This study uses a quantitative approach. The analysis used is multiple linear regression analysis, with t test and coefficient of determination.

The test results show that the sales accounting information system has a positive and significant effect on the effectiveness of internal sales control of 0,404. Determination coefficient obtained by 0,291 or equal to 29,1%, which means the amount of sales accounting information systems is 29,1% while the remaining 70,9% is explained by other causes that come from outside the regression not examined in this study.

Keywords: *Information Systems, Sales Accounting, Effectiveness of Internal Sales Control*

PENDAHULUAN

Pada umumnya setiap perusahaan baik itu perusahaan berskala besar, menengah, maupun kecil selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi setiap perusahaan dalam setiap perkembangan bisnis yang sedang dihadapi sekarang ini. Perkembangan yang semakin pesat dan kompleks dalam dunia bisnis ditandai dengan makin meningkatnya kegiatan atau transaksi dan semakin meningkatnya kebutuhan pengelolaan keuangan, perlengkapan, sumber daya manusia maupun aspek perencanaan, pengendalian serta pengawasan.

Ketika organisasi menjadi semakin besar, maka informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu bagi manajer dalam menjalankan tugas serta fungsinya. Informasi yang tepat waktu, lengkap, dan relevan dibutuhkan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam rangka usaha untuk mencapai tujuan strategis perusahaan. Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan yang sangat penting.

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Dalam mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggungjawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan, paling tidak dapat meminimalisasi pemborosan, penyelewengan dan memberikan rekomendasi perbaikan.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat diiringi perkembangan sistem informasi yang berbasis teknologi dengan berbagai macam alat dan sarana penunjang hidup masyarakat. Perkembangan teknologi yang terjadi juga merambah pada ranah bidang informasi khususnya bidang informasi akuntansi pada dunia perusahaan. Perkembangan yang terjadi pada bidang informasi akuntansi menyebabkan berkembangnya kebutuhan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan dibutuhkannya proses serta kinerja yang berkualitas dalam menghasilkan informasi (Prabowo, 2013:120).

Teknologi informasi merupakan suatu kebutuhan bagi organisasi yang dapat membantu kinerja organisasi dan individu. Sistem informasi akan membantu perusahaan untuk menyajikan laporan keuangan kedalam bentuk yang akurat dan terpercaya, sehingga banyak pihak yang memanfaatkan sistem informasi akuntansi untuk mencapai keunggulan bagi perusahaan (Suryana, 2010:34).

Menurut Krismiaji (2015:4) sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang

bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Sedangkan menurut Bodnar dan Hopwood (2010:1) sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan instruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan. Sedangkan menurut Susanto (2017:72) sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

Untuk mengelola kegiatan perusahaan yang semakin berkembang pimpinan perusahaan memiliki keterbatasan waktu, keterbatasan tenaga dan kemampuan dalam menjalankan serta mengawasi seluruh aktivitas perusahaan secara langsung. Oleh karena itu pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan sebagian tugas-tugasnya kepada bawahannya yang disertai dengan batas-batas wewenang dan tanggungjawab. Maksud dari adanya pelimpahan wewenang ini adalah untuk mempermudah kegiatan operasional, proses pelaporan dan memperjelas tingkat kepemimpinan dalam perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai ini akan menghasilkan informasi informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Prosedur adalah rangkaian kegiatan administrasi yang biasanya melibatkan beberapa orang suatu bagian atau lebih dan disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi. Dalam sistem penjualan ini akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan, serta pihak yang mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan.

Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggungjawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan.

Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan

efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi: struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggungjawabnya.

CV. Surya Kuansing adalah perusahaan yang merupakan dealer resmi merek sepeda motor Honda yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani No. 45 Kel. Simpang Tiga Teluk Kuantan. Dealer ini bergerak di bidang penjualan dan jasa yaitu melayani penjualan, pemeliharaan, dan penyediaan suku cadang bagi sepeda motor merek Honda.

CV. Surya Kuansing telah mempunyai sistem informasi akuntansi yang telah di terapkan sejak Tahun 2004 dan tersistem seperti informasi tentang data keuangan dan non keuangan, sistem tempat buka kuitansi dan faktur yaitu BO dan sistem perkreditan BODHAR, transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk didalamnya penyediaan bukti dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan, semua hasil tersebut bisa dilihat melalui komputer oleh pihak internal seperti manajemen dan eksternal yang berkepentingan seperti investor dan kreditur. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal perusahaan.

CV. Surya Kuansing ini adalah perusahaan yang menerapkan prosedur pelayanan penjualan secara tunai dan kredit. Sistem penjualan tunai ini merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2010:455). Dengan melakukan penjualan secara tunai perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat digunakan untuk keperluan lainnya, atau untuk melakukan pembelian persediaan yang dibutuhkan konsumen. Sedangkan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dimana mereka mendapat kesempatan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sekarang tetapi pembayarannya dapat dilakukan dengan mengangsur setiap bulannya dan jatuh tempo pembayaran telah disepakati bersama. Tetapi penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha yang merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa. Pada saat-saat tertentu piutang usaha juga dapat menjadi biaya bagi perusahaan yaitu ketika pada saat perusahaan melakukan penagihan kepada pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan pengelolaan dengan tepat atas piutang.

Menurut penelitian Siregar (2016) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. *Electric Wire* Indonesia (EWINDO)”. Variabel sistem informasi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Menurut penelitian Arifuddin (2018) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang dan Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pemekasan”. Variabel sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang dan kolektibilitas piutang tak tertagih.

Berdasarkan hasil wawancara saya dengan bagian penjualan pada tanggal 27 Januari Tahun 2020, prosedur yang telah ditetapkan pada CV. Surya Kuansing ada 2 yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit:

1. Penjualan Tunai

Prosedur yang ditetapkan oleh CV. Surya Kuansing dalam penjualan tunai adalah:

- a. Dalam prosedur penjualan tunai pelanggan datang ke CV. Surya Kuansing, kemudian memilih kendaraan yang akan dibeli ke bagian penjualan/*Counter Services* (CS). Fungsi *Counter Service* (CS) bertugas menerima order penjualan dari pelanggan, kemudian membuat daftar pesanan barang. Permintaan akan dikonfirmasi kepada bagian gudang untuk melihat ketersediaan barang yang dipesan.
 - b. Setelah unit motor yang dipilih telah cocok, konsumen diminta memberikan *fotocopy* Kartu Tanda Penduduk (KTP) oleh dealer yang digunakan untuk informasi pemilik.
 - c. Bagian penjualan membuat surat pesanan kendaraan dan denah pengiriman berupa surat order penjualan dan nota pengiriman.
 - d. Kemudian *Counter Service* (CS) membuat surat jalan berupa kwitansi yang diberikan kepada konsumen dan selanjutnya konsumen memberikannya kepada kasir untuk melakukan pembayaran.
 - e. Kasir menerima surat jalan berupa kwitansi untuk ditanda tangani dan juga menerima pembayaran dari konsumen atas penjualan tunai. Setelah itu kasir akan mencatat transaksi dan selanjutnya akan melakukan penyetoran kas ke Bank.
 - f. Prosedur penyetoran kas ke bank dilakukan oleh bagian kas untuk menyetorkan seluruh kas dari hasil penjualan. Penyetoran kas ke bank ini pada CV. Surya Kuansing dilakukan setiap hari Senin sampai hari Jum'at, tergantung dari penjualan yang ada di perusahaan. Apabila penjualan pada hari itu banyak, maka dalam satu hari bisa dilakukan dua kali penyetoran.
 - g. Bagian pengiriman menerima surat jalan berupa kwitansi yang kemudian bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pelanggan sesuai dengan denah pengiriman yang diberikan oleh fungsi penjualan.
2. KDS (Kredit Dana Sendiri)
- a. Dalam prosedur penjualan kredit, pelanggan datang ke CV. Surya Kuansing untuk memilih unit kendaraan yang akan dibeli langsung ke bagian penjualan.
 - b. Konsumen harus menyerahkan KTP dan KK sebagai persyaratan.
 - c. Konsumen harus menentukan sepeda motor yang akan di kredit serta kesepakatan harga yang telah disepakati dan menentukan jangka waktu pembayaran kredit tersebut.

- d. Konsumen menyerahkan DP (*Down Payment*) secara tunai kepada pihak dealer sesuai ketentuan.
 - e. Pihak dealer tidak melakukan survei kepada pelanggan.
 - f. Pembayaran angsuran bisa dilakukan ke dealer yang bersangkutan atau pembayaran bisa ditagih oleh kolektor jika konsumen tidak bisa datang untuk membayar langsung kredit ke dealer.
 - g. Jika konsumen terlambat membayar kredit, pihak dealer akan menghubungi konsumen dan akan menunggu waktu pembayaran selama 1 minggu. Jika tidak mampu juga membayar maka pihak dealer bagian kolektor akan menarik sepeda motor tersebut kepada konsumen.
 - h. Perlengkapan sepeda motor seperti STNK, Plat Nomor, BPKB bisa diambil langsung ke dealer.
 - i. Jika ada kesalahan, kerusakan dan kerugian akan ditanggung oleh pihak dealer.
 - j. Dan bunga yang dibebankan kepada peanggan dalam penjualan kredit sebesar 24%-27%.
3. *Leasing*
- a. Dalam prosedur penjualan kredit, pelanggan datang ke CV. Surya Kuansing untuk memilih unit kendaraan yang akan dibeli langsung ke bagian penjualan.
 - b. Setelah menentukan unit kendaraan yang ingin dibeli, pelanggan juga menentukan *Down Payment* (DP) dan pihak *leasing* yang akan dipilih untuk membiayai kendaraannya.
 - c. Prosedur selanjutnya bagian penjualan memberikan informasi mengenai uang muka dan cicilan bulanan selama jangka waktu tertentu serta syarat apa saja yang harus dipenuhi. Setelah disepakati oleh pelanggan dan *Counter Service* (CS), kemudian pelanggan melakukan pembayaran uang muka langsung kepada kasir. Dan bagian kasir membuat kwitansi sebanyak dua rangkap, dimana rangkap pertama diberikan kepada konsumen untuk bukti pembayaran dan rangkap kedua diberikan kepada kasir untuk arsip dealer. Kwitansi yang diterima oleh kasir kemudian ditanda tangani.
 - d. Bagian penjualan menghubungi pihak *leasing* yang telah dipilih oleh pelanggan sekaligus memberikan informasi keterangan kredit melalui via telepon. Setelah informasi diterima, pihak *leasing* kemudian melakukan survei terlebih dahulu terhadap pelanggan untuk menentukan kelayakan pemberian kredit.
 - e. Setelah disepakati pihak *leasing*, bagian kasir membuat tagihan kredit kepada pihak *leasing* yang selanjutnya *leasing* melakukan pelunasan melalui bank.
 - f. Selanjutnya bagian penjualan memberikan surat pesanan kendaraan rangkap dua dimana lembar pertama untuk pelanggan dan lembar kedua untuk arsip dealer dan membuat denah pengiriman. Ini dibuktikan dari surat order penjualan dan nota pengiriman atas barang yang dipesan.
 - g. Bagian kasir akan mengeluarkan faktur kendaraan yang terdiri dari tiga rangkap dimana rangkap pertama diberikan kepada kasir untuk keperluan

pengurusan Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), rangkap kedua dijadikan arsip dealer dan rangkap ketiga diberikan kepada pelanggan.

- h. Sebelum dilakukan pengiriman, bagian pengiriman akan menerima surat jalan berupa kwitansi yang kemudian bagian pengiriman akan mengantarkan barang kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum pada denah pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini dilakukan oleh *driver*.
- i. Apabila ada penunggakan kredit serta kerugian dari konsumen akan ditanggung oleh pihak *leasing* dan penarikan sepeda motor dilakukan oleh pihak *leasing*.
- j. Perlengkapan sepeda motor seperti Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), Plat Nomor diambil langsung ke dealer, sedangkan Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) bisa diambil kepada pihak *leasing*.
- k. Bunga yang dibebankan oleh pihak *leasing* sebesar 24%-27%.

Dari tabel 1.1 di atas terdapat permasalahan bahwa penjualan setiap tahun unit sepeda motor perusahaan CV. Surya Kuansing tidak stabil atau mengalami naik turun (fluktuasi) dari tahun ke tahun, akan tetapi dilihat dari persentase pada tahun 2014-2015 penjualannya mengalami penurunan sebesar 20,34% yaitu dari 2.378 menjadi 1.976, pada tahun 2015-2016 penjualannya mengalami penurunan kembali sebesar 12,08% yaitu dari 1.976 menjadi 1.763, pada tahun 2016-2017 penjualannya mengalami peningkatan sebesar 23,91% yaitu dari 1.763 menjadi 2.317, dan pada tahun 2017-2018 penjualannya mengalami penurunan sebesar 0,30% yaitu dari 2.317 menjadi 2.310.

Dilihat dari segi penjualan *cash* dan *credit* dari 5 tahun terakhir pada CV. Surya Kuansing yang lebih dominan kepada penjualan *credit* di *leasing* dari pada di dealer karena uang muka yang dibebankan oleh pihak dealer lebih besar dari pada pihak *leasing*. Uang muka yang ditetapkan pihak dealer yaitu dengan minimal (Rp. 4.000.000,-) ke atas, sedangkan di *leasing* minimalnya (Rp. 800.000,-) - (Rp. 3.500.000,-). Permasalahan lainnya di dalam perusahaan yaitu sering terlambatnya karyawan masuk kantor. Permasalahan tersebut berdampak pada kelangsungan aktivitas perusahaan itu sendiri. Kurangnya pengendalian internal di CV. Surya Kuansing juga menyebabkan kurangnya penjualan di CV. Surya Kuansing.

CV. Surya Kuansing ini bekerjasama dalam menjalankan usahanya dengan beberapa perusahaan diantaranya PT. Mega Central Finance, Mega Finance, Adira Finance, dan FIF Group. Aktivitas yang dilakukan dalam kerjasama perusahaan ini adalah melakukan penjualan sepeda motor kepada konsumen PT. Mega Central Finance, Mega Finance, Adira Finance, FIF Group yang kemudian perusahaan ini melakukan penagihan kredit kepada konsumen tersebut.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Kurniawan (2016). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu pada objek penelitian, pada penelitian terdahulu meneliti Pada PT. Niaga Swadaya Makassar. Sedangkan penelitian ini meneliti Pada CV. Surya Kuansing.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian Pada CV. Surya Kuansing sebagai perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan sepeda motor. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh

sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut sehingga penulis memilih judul: "**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan**".

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Romney dan Steinbart (2015:3) sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Menurut Krismaji (2015:14) informasi adalah data yang telah diorganisasi dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Hal serupa disampaikan oleh Romney dan Steinbart (2015:4): Informasi (information) adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Sebagaimana perannya, pengguna membuat keputusan yang lebih baik sebagai kuantitas dan kualitas dari peningkatan informasi.

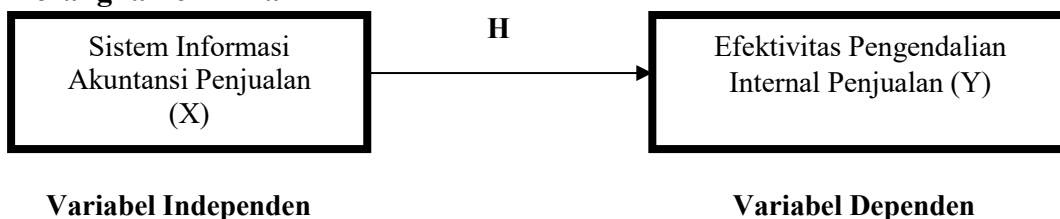
Menurut Kadir (2014:9) sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan instruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.

Menurut Susanto (2017:47) efektivitas adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat. Format yang tepat sehingga dapat dipahami. Konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.

Menurut Krismiaji (2015:218) pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Kerangka Pemikiran



Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah di atas hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

H: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada CV. Surya Kuansing.

METODOLOGI PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Metode penelitian menggunakan metode penelitian asosiatif kausal (sebab-akibat). Menurut Suryana (2010: 89) Penelitian kausal merupakan penelitian yang dilakukan oleh seseorang yang bertujuan untuk mengetahui atau menganalisis kemungkinan sebab akibat atas terjadinya suatu fenomena, serta bertujuan untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas (variabel independen) mempengaruhi variabel terikat (variabel dependen). Dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Suryana (2010: 83) Penelitian kuantitatif adalah riset atau penelitian yang dilakukan oleh seseorang untuk menguji hipotesis-hipotesis yang sudah dirumuskan sebelumnya oleh peneliti pada penelitiannya dan kemudian membuat analisis perhitungan berdasarkan data-data yang diperoleh dari berbagai sumber atau literatur yang ada kemudian mendiskripsikan atau mengolahnya secara faktual, sistematis, dan akurat mengenai hasil pengolahan data tersebut. Informasi yang dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner. Dengan menggunakan metode penelitian ini akan diketahui hubungan yang signifikan antara variabel yang diteliti. Tujuan penelitian asosiatif ini adalah melihat apakah ada pengaruh dan seberapa besar pengaruh dari sebab akibat atau dari variabel independen dan dependen penelitian. Menurut Sugiyono (2012: 11) Penelitian asosiatif berguna untuk melihat hubungan variabel terhadap objek yang diteliti dan lebih bersifat sebab akibat (kausal), sehingga dalam penelitiannya ada variabel independen dan dependen.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dokumentasi
Kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh data yang diperlukan untuk mempelajari dokumen-dokumen yang sudah ada. Hal ini dimaksud untuk mendapatkan data dan informasi yang berhubungan dengan materi penelitian. Dokumentasi dilakukan dengan mempelajari buku-buku dan hasil laporan lain yang ada kaitannya dengan penelitian.
2. Kuesioner
Teknik kuesioner yang penulis gunakan adalah kuesioner tertutup suatu cara pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pernyataan kepada responden, dengan harapan mereka dapat memberikan respon atas daftar pernyataan tersebut.
3. Wawancara
Wawancara adalah pengumpulan data dimana peneliti mengajukan pertanyaan tentang segala sesuatu kepada informan untuk memperoleh informasi yang diharapkan. Hasil wawancara selanjutnya dicatat sebagai

data penelitian.

Teknik Analisis Data

Uji Validitas

Menurut Ghozali (2013: 53) uji validitas sebagai alat untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian dilakukan dengan cara melakukan kolerasi *brivariate* antara masing-masing skor konstruk.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan setelah uji validitas dan hanya untuk pertanyaan-pertanyaan yang telah dianggap valid. Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indicator variabel atau konstruk. Keandalan berkaitan dengan estimasi sejauh mana suatu alat ukur apabila dilihat dari stabilitas atau konsistensi internal dari jawaban atau pertanyaan jika pengamatan dilakukan secara berulang.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan tahap awal yang digunakan sebelum analisis regresi linier (Ghozali, 2011). Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji multikolonieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas.

Pengujian Hipotesis

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis regresi. Adapun rumus yang digunakan untuk menguji analisis regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan:

Y = Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

α = Harga Y bila X = 0 (Harga Konstan)

β = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel independen. Bila β (+) maka naik dan bila β (-) maka terjadi penurunan.

x = Variabel bebas (Sistem Informasi Akuntansi Pejualan).

e = error atau sisa.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada CV. Surya Kuansing

Berdasarkan uji hipotesis, yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Ini berarti bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan maka semakin tinggi efektivitas pengendalian internal penjualan. Sistem informasi akuntansi

penjualan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal ini ditunjukkan t hitung $2,483 > t$ tabel $2,131$ dan nilai signifikan $0,025 < 0.050$, maka menunjukkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) dapat disimpulkan H1 diterima.

Berdasarkan hasil penelitian di CV. Surya Kuansing Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di CV. Surya Kuansing baik maka Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di CV. Surya Kuansing juga tinggi. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggungjawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan.

Hal ini sesuai dengan teori Mulyadi (2008: 56) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi adalah susunan beberapa dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan komputer yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi bagi para pengguna. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Siregar (2016) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. *Electric Wire* Indonesia (Ewindo). Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Adisti (2013) yang mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Kurniawan (2016) yang mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Dan bertolak belakang dengan penelitian Arifuddin (2018) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang dan kolektabilitas piutang tak tertagih

Berdasarkan uji hipotesis, yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Ini berarti bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan maka semakin tinggi efektivitas pengendalian internal penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal ini ditunjukkan t hitung $2,483 > t$ tabel $2,131$ dan nilai signifikan $0,025 < 0.050$, maka menunjukkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) dapat disimpulkan H1 diterima.

Berdasarkan hasil penelitian di CV. Surya Kuansing Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di CV. Surya

Kuansing baik maka Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di CV. Surya Kuansing juga tinggi. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pimpinan perusahaan bertanggungjawab atas pengadaan pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, walaupun harus disadari bahwa penerapan pengendalian intern tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan.

Hal ini sesuai dengan teori Mulyadi (2008: 56) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi adalah susunan beberapa dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan komputer yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi bagi para pengguna. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Siregar (2016) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. *Electric Wire* Indonesia (Ewindo). Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Adisti (2013) yang mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Kurniawan (2016) yang mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Dan bertolak belakang dengan penelitian Arifuddin (2018) yang mengatakan bahwa Sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang dan kolektabilitas piutang tak tertagih.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) di CV. Surya Kuansing. Berdasarkan pada data yang telah dikumpulkan terhadap permasalahan dengan menggunakan hipotesis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di CV. Surya Kuansing dengan pengaruh sebesar 0,404 atau 40,4%.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam tidak lupa pula peneliti ucapkan untuk Nabi Muhammad SAW, yang menjadi suri tauladan dalam setiap langkah dan tindakan kita sebagai seorang muslim. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Untuk itu peneliti mengucapkan rasa terima kasih yang amat besar kepada:

1. Ibu **Ir. Hj. Elfi Indrawanis, MM** selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi, atas kesempatan yang telah diberikan kepada peneliti untuk mengikuti perkuliahan di Program Studi Akuntansi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Bapak **Zul Ammar, SE., ME** selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Bapak **Yul Emri Yulis, SE., M.Si** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Islam Kuantan Singingi.
4. Ibu **Diskhamarzeweny, SE., MM** selaku pembimbing I yang telah mendidik dan memotivasi peneliti.
5. Ibu **Rina Andriani, SE., MM** selaku pembimbing II yang telah mendidik dan memotivasi peneliti.
6. Kepada tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi yang telah mendidik peneliti selama menjadi mahasiswa.
8. Pimpinan CV. Surya Kuansing yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di CV. Surya Kuansing.
9. Teristimewa ucapan terima kasih kepada orang tuaku tercinta, Ayahanda **Yusterman** dan Ibunda **Dasniati** serta Adikku **Kiki Veronika** yang selalu memberikan do'a serta pengorbanan yang tiada henti, semangat, dan juga kasih sayang kepada peneliti.
10. Teman-teman seperjuangan **Risma Yuniarti, S.Ak, Welly Desri Anggraini S.Ak, Rinaldy Aryatama, S.Ak, Budi Nurrahman, S.Ak, Nurlaila, Jahratul Aini, Mifta huljannah.**
11. Kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang sudah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti, bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan menyempurnakan skripsi ini.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti, bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan menyempurnakan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan*. Edisi 1. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

- Arens, Alvin A., Randal J. Elder & Mark S. Beasley. 2010. *Auditing & Assurance Services An integrated Approach. 13 Th Edition. Prentice Education Internasional.*
- Basu Swastha, Hani Handoko. 2011. *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen.* Yogyakarta: BPFE.
- Bodnar H George and Hopwood S. William. 2010. *Accounting Information System, Tenth Edition, Pearson Education inc. Upper saddle River, New Jersey.*
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hery. 2011. *Teori Akuntansi.* Cetakan 2. Jakarta: Kencana.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi.* Yogyakarta: Andi.
- Krismiaji, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi.* Yogyakarta: Unit Penerbit.
- Mahmudi. 2010. *Manajemen Keuangan Daerah.* Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi,* Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Nur Indriantoro, Bambang Supomo. 2011. *Metode Penelitian Bisnis,* Edisi Pertama, Cetakan keempat. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Prabowo. 2013. *Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi di Bank Umum Kota Surakarta,* Jupe UNS, vol 2.
- Romney, Marshall B. dan Steinbart. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi,* Edisi 13, alihbahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, Salemba Empat, Jakarta.
- Santoso. 2015. *SPSS 23 Pengolahan Data Statistik di Era Informasi,* Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, Kelompok Gramedia.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.
- Suryana. 2010. *Metode Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif.* Bandung: UPI.

Susanto, Azhar. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan Pertama. Bandung: Lingga Jaya.

Jurnal dan Skripsi:

Adisti, Indri. 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Penelitian Pada PT. Bumbu Desa)*. Skripsi. Universitas Kristen Maranatha.

Ali Nurdin Siregar MA 2014. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014*. Nusantara (Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial) ISSN 2541-657X Volume 1.

Arifuddin. 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang dan Kolektabilitas Piutang Tak Tertagih Pada Bprs Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan*. Aktiva Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol 3, No 1.

Kurniawan. 2016. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar*. Skripsi. Universitas Islam Negeri auddin Makassar.

Muflikhah, Itsna 2016 *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*. Skripsi. Universitas Negeri Makassar.

Rahmawati Suci, 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda*. Jurnal Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda, Kalimantan Timur. Vol 3, No. 1.

Saripudin, Netty Herawaty, Rahayu. 2018. *Pengaruh Independensi, Pengalaman, Due Professional Care dan Akuntabilitas Terhadap Kualitas Audit (Survei terhadap Auditor KAP di Jambi dan Palembang)*. Jurnal Binar Akuntansi Vol. 1.

Sunarko, Jane Dorothy. 2011. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu "X")*. Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi, Vol. 5.

Tumpal, Stevanus Siregar. 2016. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Electric Wire Indonesia (EWINDO)*. Skripsi. Universitas Widyatama Bandung.

Wardani, Aisiyah Kusuma. 2013. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta.