

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### Kajian Pustaka

#### **2.1.1 Pengendalian Intern**

##### **2.1.1.1 Pengertian Pengendalian Intern**

Menurut Sukrisno Agoes (2012:100) mendefinisikan pengendalian intern sebagai:

“Suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini:

- a) Manajemen memiliki tanggung jawab hukum maupun profesionalisme untuk meyakinkan bahwa informasi disajikan dengan wajar sesuai dengan ketentuan dalam pelaporan.
- b) Efektivitas dan efisiensi operasi Pengendalian dalam suatu perusahaan akan mendorong penggunaan sumber daya perusahaan secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran yang dituju perusahaan.
- c) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku Perusahaan publik, non-publik maupun organisasi nirlaba diharuskan untuk memenuhi beragam ketentuan hukum dan peraturan.”

Menurut Romney dan Streinbart (2009:229) mendefinisikan pengendalian intern adalah :

“Rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan”

Menurut Hery (2013:159) mendefinisikan pengendalian intern adalah

“Seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan

manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.”

Sedangkan pengertian pengendalian intern menurut COSO (2013:3) yaitu:

*“Internal control is a process, effected by an entity’s boar of directors, management, and other personnel, designed to providen reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance.”*

Berdasarkan pengertian pengendalian internal di atas, dapat dipahami bahwa pengendalian internal adalah proses, karena hal tersebut menembus kegiatan operasional organisasi dan merupakan bagian internal dari kegiatan manajemen dasar.

Hal tersebut diperjelas dengan pengertian pengendalian intern menurut Institut Akuntan Publik Indonesia dalam Standar Profesional Akuntan Publik (2011:319,2) dengan pengertiannya sebagai berikut:

“Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain dalam suatu entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: a) Keandalan pelaporan keuangan b) Efektivitas dan efisiensi operasi c) Kepatuhan terhadap hukum yang berlaku”

Berdasarkan definisi-definisi yang telah diuraikan sebelumnya oleh beberapa para ahli dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern merupakan suatu proses yang melibatkan seluruh pihak dalam suatu organisasi demi mencapai efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan asset, pencegahan pada kecurangan serta kepatuhan terhadap hukum yang berlaku guna memenuhi sasaran dan tujuan penting dari organisasi tersebut.

### **2.1.1.2 Indikator Pengendalian Intern**

Menurut COSO (2013:4) dalam *Internal Control-Integrated framework*

(ICF) komponen pengendalian intern sebagai berikut:

1. “Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
2. Penilaian Resiko (*Risk Assessment*)
3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)
4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)
5. Aktivitas Pemantauan (*Monitoring Activities*)”

Agar lebih jelas, berikut ini akan dijelaskan kelima komponen pengendalian intern tersebut:

#### **1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**

Lingkungan pengendalian menciptakan suasana pengendalian dalam suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran personal organisasi tentang pengendalian. Lingkungan pengendalian merupakan landasan untuk semua komponen pengendalian intern yang membentuk disiplin dan struktur.

COSO (2013:4) menjelaskan mengenai komponen lingkungan pengendalian (*Control Environment*) sebagai berikut:

*“The control environment is the set of standards, processes, and structures that provide the basic for carrying out internal across the or ganization. The board of directors and senior management establish the tone at the top regarding the the importance of internal control including expected standards of conduct. Management reinforces expectations at the various level of the organization. The control environment comprises the integrity and ethical values of the organization: the parameters enabling the board of directors to carry out its governance ovr sight responsibility; and the rigor around performance measures, incentives, and rewards to drive accountability for performance. The resulting control environment has a pervasive impact on the overall system of internal control.”*

Berdasarkan rumusan COSO di atas, bahwa lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai seperangkat standar, proses, dan struktur yang memberikan

dasar untuk melaksanakan pengendalian intern di seluruh organisasi. Lingkungan pengendalian terdiri dari:

1. Integritas dan nilai etika organisasi;
2. Parameter-parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab direksi dalam mengelola organisasinya;
3. Struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab;
4. Proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten; dan
5. Ketegasan mengenai tolak ukur kinerja, insentif, dan penghargaan untuk mendorong akuntabilitas kinerja.

Lingkungan pengendalian yang dihasilkan memiliki dampak yang luas pada sistem secara keseluruhan pengendalian intern. Selanjutnya, COSO (2013:7) menyatakan, bahwa terdapat 5 (Lima) prinsip yang harus ditegakan atau dijalankan dalam organisasi untuk mendukung lingkungan pengendalian, yaitu:

1. *The organization demonstrates a commitment to integrity and ethical values.*
2. *The boards of directors demonstrates independence from management and of exercises oversight the development and performance of internal control.*
3. *Management establishes, with board oversight, structures, reporting lines, and appropriate authorities and responsibilities in the pursuit of objectives.*
4. *The organization demonstrates a commitment to attract, develop, and retain competent individuals in alignment with objectives.*
5. *The organization holds individuals accountable for their internal control responsibilities in the pursuit of objectives.”*

Memperhatikan rumusan COSO di atas, maka lingkungan pengendalian dapat terwujud dengan baik apabila diterapkan 5 (Lima) prinsip dalam pelaksanaan pengendalian intern, yaitu:

1. Organisasi yang terdiri dari dewan direksi, manajemen, dan personil lainnya menunjukkan komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika.
2. Dewan direksi menunjukkan independensi dari manajemen dan dalam mengawasi pengembangan dan kinerja pengendalian intern.
3. Manajemen dengan pengawasan dewan direksi menetapkan struktur, jalur-jalur pelaporan, wewenang-wewenang dan tanggung jawab dalam mengejar tujuan.
4. Organisasi menunjukkan komitmen untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan individu yang kompeten sejalan dengan tujuan.
5. Organisasi meyakinkan individu bertanggung jawab atas tugas dan tanggung jawab pengendalian internal mereka dalam mengejar tujuan.

## **2. Penilaian Risiko (*Risk Assesment*)**

COSO (2013:4) menjelaskan mengenai komponen penilaian risiko (*risk assesment*) sebagai berikut:

*“Risk is defined as the possibility that event will occur and adversely affect the achievement of objectives. Risk assesment involves a dynamic and iterative process for identifying and assesing risk to the achievement of objectives, risk to the achievement of these objectives from acrouss the entity are considered relative to established risk tolerances. Thus, risk assesment from the basis for determining how risks will be managed. A precondition to risk assesment is the establishment of objectives, linked at different levels of the entity. Management specifies objectives within categories relating to operations, reporting, and compliance with sufficient clarity to be able to identify and analyze risks to those objectives. Management also considers the suitability of the objectives for the entity. Risk assesment also requires management to consider the impact of possible changes in the external environment and within its own business model that may render internal control ineffective.”*

Berdasarkan rumusan COSO, bahwa penilaian risiko melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap

pencapaian tujuan. Risiko itu sendiri dipahami sebagai suatu kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan entitas, dan risiko terhadap pencapaian seluruh tujuan dari entitas di anggap relatif terhadap toleransi risiko yang ditetapkan. Oleh karena itu, penilaian risiko harus dikelola oleh organisasi.

Selanjutnya, COSO (2013:7) menjelaskan mengenai prinsip-prinsip yang mendukung penilaian risiko sebagai berikut:

- 1. The organization specifies objectives with sufficient clarity to enable the identification and assessment of risk relating to objectives.*
- 2. The organization identifies risk to the achievement of its objectives across the entity and analyzes risk as a basis for determining how the risks should be managed.*
- 3. The organization considers the potential for fraud in assessing risks to the achievement of objectives.*
- 4. The organization identifies and assesses changes that could significantly impact the system of internal control.”*

Berdasarkan rumusan COSO di atas, bahwa ada 4 (empat) prinsip yang mendukung penialain risiko dalam organisasi yaitu:

1. Organisasi menentukan tujuan dengan kejelasan yang cukup untuk memungkinkan identifikasi dan penialain risiko yang berkaitan dengan tujuan.
2. Organisasi mengidentifikasi risiko terhadap pencapaian tujuan di seluruh entitas dan analisis risiko sebagai dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola.
3. Organisasi memepertimbangkan potensi penipuan dalam menilai risiko terhadap pencapaian tujuan.

4. Organisasi mengidentifikasi dan menilai perubahan yang signifikan dapat mempengaruhi sistem pengendalian intern.

Selanjutnya, Amin Widjaja (2013:18) menyebutkan bahwa penilaian risiko manajemen harus mencakup pertimbangan khusus terhadap risiko yang dapat timbul dari perubahan keadaan, seperti:

1. Perubahan dalam lingkungan operasi.
2. Personil yang baru.
3. Sistem informasi yang baru atau berubah.
4. Pertumbuhan yang cepat.
5. Teknologi baru
6. Lini, produk, atau aktivitas yang baru.
7. Restrukturisasi korporat.
8. Operasi luar negeri.
9. Pengumuman/pernyataan akuntansi.

Mengadopsi prinsi-prinsip akuntansi yang baru atau prinsip-prinsip akuntansi yang berubah dapat mempengaruhi risiko yang tersangkut dalam penyiapan laporan keuangan.

### **3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**

COSO (2013:5) menjelaskan mengenai aktivitas pengendalian (*control activities*) sebagai berikut:

*“Control activities are the actions established through policies and procedures that help ensure that management’s directives to mitigate risks to the achievement of objectives are carried out. Control activities are performed at all levels of the entity, at various stages within business processes, and over the technology environment. They may be preventive or detective in nature and may encompass a range of manual and automated activities such as authorizations and approvals, verifications, reconciliations, and business performance reviews. Segregation of duties is typically built into the selection and development of control activities. Where segregation of duties is not practical, management selects and develops alternative control activities.”*

Berdasarkan rumusan COSO, bahwa aktivitas pengendalian adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan-kebijakan dan prosedur prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan dilakukan. Aktivitas pengendalian dilakukan pada semua tingkat entitas, pada berbagai tahap dalam proses bisnis, dan atas lingkungan teknologi.

Aktivitas pengendalian memiliki berbagai macam tujuan dan diterapkan dalam berbagai tindakan dan fungsi organisasi. Aktivitas pengendalian meliputi kegiatan yang berbeda seperti otoritas, verifikasi, rekonsiliasi, analisis, presentasi kerja, menjaga keamanan harta perusahaan dan pemisahan fungsi. COSO (2013:7) menegaskan mengenai prinsip-prinsip dalam organisasi yang mendukung aktivitas pengendalian, yaitu sebagai berikut:

- 1. The organization selects and develops control activities that contribute to the mitigation of risks to the achievement of objectives to acceptable levels.*
- 2. The organization selects and develops general control activities over technology to support the achievement of objectives.*
- 3. The organization deploys control activities through policies that establish what is expected and procedures that put policies into action.*

Berdasarkan rumusan COSO di atas, bahwa ada 3 (tiga) prinsip yang mendukung aktivitas pengendalian dalam organisasi yaitu:

1. Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian yang berkontribusi terhadap mitigasi risiko pencapaian sasaran pada tingkat yang dapat diterima.
2. Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian umum atas teknologi untuk mendukung tercapainya tujuan.

3. Organisasi menyebarkan aktivitas pengendalian melalui kebijakan-kebijakan yang menetapkan apa yang diharapkan, dan prosedur-prosedur yang menempatkan kebijakan-kebijakan ke dalam tindakan.

Menurut Azhar Susanto (2013:99) jenis pengendalian aktivitas diantaranya yaitu:

1. Prosedur otorisasi
2. Mengamankan aset dan catatannya
3. Pemisahan fungsi
4. Catatan dan dokumentasi yang memadai.

Jenis pengendalian aktivitas diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Prosedur otorisasi

Prosedur ini dibuat untuk memeberikan otorisasi (kewenangan) kepada karyawan untuk melakukan aktivitas tertentu dalam suatu transaksi. Prosedur otorisasi sangat tergantung kepada otorisasi apa yang akan dilakukan. Ada dua macam otorisasi yang diberikan oleh manajemen, yaitu:

- Otorisasi umum, berkaitan dengan transaksi secara keseluruhan. Otorisasi umum menggambarkan kondisi dimana karyawan mengawali, mencatat, memproses satu jenis transaksi. Ketika kondisi tertentu terpenuhi karyawan diberi otorisasi (wewenang) untuk melakukan transaksi tanpa terlebih dahulu harus berkonsultasi.
- Otorisasi khusus, diterapkan hanya kepada jenis transaksi tertentu. Manajemen umumnya memerlukan otorisasi khusus

untuk transaksi yang jumlahnya besar atau transaksi yang berpotensi menimbulkan penyelewengan. Sebelum karyawan mengawali transaksi tertentu yang telah ditentukan, karyawan harus berkonsultasi dulu kepada manajemen untuk memperoleh persetujuan melakukan transaksi.

## 2. Mengamankan aset dan catatannya

Pengamanan aset dan catatannya ini meliputi keamanan fisik dan kepastian tanggung jawab.

- Keamanan fisik

Menerapkan prosedur tertentu untuk memberikan keamanan secara fisik pada persediaan, uang tunai, tanah, gedung-gedung, peralatan, dan catatan yang berkaitan dengan aset.

- Kepastian tanggung jawab

Manajemen memberi tanggung jawab untuk melindungi aset dan data tertentu kepada karyawan. Jika terjadi suatu penyimpangan manajemen akan meminta karyawan tersebut untuk bertanggung jawab.

## 3. Pemisahan fungsi

Manajemen dalam memberikan wewenang dan tanggung jawab kepada karyawan harus menunjukkan adanya pemisahan yang jelas antara wewenang dan tanggung jawab yang diberikan kepada seseorang dan kepada orang lain. Pemisahan ini akan mengurangi kesempatan kepada karyawan untuk melakukan hal-hal yang

merugikan perusahaan selama melaksanakan tugasnya. Tugas yang diberikan kepada karyawan dalam bentuk otorisasi melakukan transaksi, mencatat transaksi, dan memelihara posisi aset.

4. Catatan dan dokumentasi yang memadai

Manajemen harus mengharuskan penggunaan dokumen dan catatan akuntansi untuk menjamin setiap peristiwa atau transaksi akuntansi yang terjadi telah dicatat dengan tepat.

4. **Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)**

COSO (2013:5) menjelaskan mengenai komponen informasi dan komunikasi (*Information and Communication*) dalam pengendalian intern sebagai berikut:

*“Information is necessary for the entity to carry out internal control responsibilities to support the achievement of its objectives. Management obtains or generates and uses relevant and quality information from both internal and external sources to support the functioning of other components of internal control. Communications is the continual, iterative process of providing, sharing, and obtaining necessary information. Internal communication is the means by which information is disseminated throughout the organization, flowing up, down, and across the entity. It enables responsibilities must be taken seriously. External communication is twofold: it enables inbound communication of relevant external information, and it provides information to external parties in response to requirements and expectations.”*

Sebagaimana yang dinyatakan oleh COSO di atas, bahwa informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian intern guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya. Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas baik yang berasal dari sumber *internal* maupun *eksternal* dan informasi digunakan untuk mendukung fungsi komponen-komponen lain dari pengendalian

internal. Informasi diperoleh ataupun dihasilkan melalui proses komunikasi antar pihak *internal* maupun *eksternal* yang dilakukan secara terus-menerus, berulang, dan berbagi. Kebanyakan organisasi membangun suatu sistem informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi yang andal, relevan, dan tepat waktu.

COSO (2013:7) selanjutnya menegaskan mengenai prinsip-prinsip dalam organisasi yang mendukung komponen informasi dan komunikasi yaitu sebagai berikut:

- “1. The organization obtains or generates and uses relevant, quality information to support the functioning of internal control.*
- 2. The organization internally communicates information, including objectives and responsibilities for internal control, necessary to support the functioning of internal control.*
- 3. The organization communicates with external parties regarding matters affecting the functioning of internal control.”*

Berdasarkan rumusan COSO di atas, bahwa ada 3 (tiga) prinsip yang mendukung komponen informasi dan komunikasi dalam pengendalian intern, yaitu:

1. Organisasi memperoleh atau menghasilkan dan menggunakan informasi yang berkualitas dan yang relevan untuk mendukung fungsi pengendalian intern.
2. Organisasi secara internal mengkomunikasikan informasi, termasuk tujuan dan tanggung jawab untuk pengendalian intern dalam rangka mendukung fungsi pengendalian intern.
3. Organisasi berkomunikasi dengan pihak eksternal mengenai hal-hal yang mempengaruhi fungsi pengendalian intern.

## 5. Aktivitas Pemantauan (*Monitoring Activities*)

COSO (2013:5) menjelaskan mengenai aktivitas pemantauan (*monitoring activities*) dalam pengendalian intern sebagai berikut:

*“Ongoing evaluations, separate evaluations, or some combination of the two are used to ascertain whether each of the five components of internal control, including controls to effect the principles within each components, is presents and functioning. Ongoing evaluations, built into business processes at different levels of the entity, provide timely information. Separate evaluations, conducted periodically, will vary in scope and frequency depending on assessment of risk, effectiveness of ongoing evaluations, and other management considerations. Finding are evaluated against criteria established by regulators, recognized standars-setting bodies or management and the board of directoras as appropriate.”*

Memperhatikan rumusan yang dikemukakan oleh COSO di atas, bahwa aktivitas pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah yang sifatnya berkelanjutan, terpisah ataupun kombinasi keduanya yang digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari lima komponen pengendalian intern mempengaruhi prinsip-prinsip dalam setiap komponen, ada dan berfungsi. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodik, akan bervariasi dalam lingkup dan frekuensi tergantung pada penilaian risiko, efektivitas evaluasi yang sedang berlangsung, dan pertimbangan manajemen lainnya. Temuan-temuan dievaluasi terhadap kriteria yang ditetapkan oleh pembuat kebijakan, lembagalembaga pembuat standar yang diakui atau manajemen dan dewan direksi, dan kekurangan-kekurangan yang dikomunikasikan kepada manajemen dan dewan direksi.

Kegiatan pemantauan meliputi proses penilaian kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu, dan memastikan apakah semuanya dijalankan seperti yang diinginkan serta apakah telah disesuaikan dengan perubahan keadaan.

Pemantauan seharusnya dilaksanakan oleh personal yang semestinya melakukan pekerjaan tersebut, baik pada tahap desain maupun pengoperasian pengendalian pada waktu yang tepat, guna menentukan apakah pengendalian intern beroperasi sebagaimana yang diharapkan dan untuk menentukan apakah pengendalian intern beroperasi sebagaimana yang diharapkan dan untuk menentukan apakah pengendalian intern tersebut telah disesuaikan dengan perubahan keadaan yang selalu dinamis.

Menurut Arens, dkk yang diadaptasi oleh Herman Wibowo (2008) menyebutkan bahwa, aktivitas pemantauan berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut:

1. “Frekuensi penilaian aktivitas, merupakan tingkat keseringan dari kegiatan penilaian aktivitas.
2. Fungsi *internal audit*, yakni efektif atau tidaknya fungsi dari *internal audit* yang ditandai dengan adanya dukungan kompetensi, integritas dan objektivitas.
3. Saran dari akuntan, dimana tanggung jawab untuk menentukan kebijakan akuntansi yang sehat dan terlaksananya struktur pengendalian intern dengan baik serta tersajinya laporan keuangan yang wajar terletak pada manajemen bukannya auditor. Namun demikian, auditor berkewajiban memberikan saran-sarannya.
4. Rekonsiliasi laporan, merupakan rekonsiliasi secara periodik antara fisik aktiva dengan catatan-catatan atau perkiraan-perkiraan buku besar.
5. *Stock opname*, merupakan pemeriksaan secara tiba-tiba dengan maksud untuk melindungi atau mengamankan aktiva dan catatan.
6. Rancangan struktur pengendalian intern, merupakan penelaahan yang hati-hati dan berkesinambungan atas keempat prosedur yang lain, yaitu: pemisahan tugas yang cukup otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, serta pengendalian fisik atas aktiva dan catatan.”

Secara ringkas dapat dikatakan bahwa pemantauan dilakukan untuk memberikan keyakinan apakah pengendalian intern telah dilakukan secara

memadai atau tidak. Dari hasil pemantauan tersebut dapat ditemukan kelemahan dan kekurangan pengendalian sehingga dapat diusulkan pengendalian yang lebih baik lagi.

## **2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi**

### **2.1.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Dalam sebuah pekerjaan pasti terdapat prosedur-prosedur yang bisa mempermudah pekerjaan yang dilakukan. Prosedur-prosedur tersebut dapat sangat membantu mempermudah pekerjaan karena prosedur tersebut dibuat sedemikian rupa untuk melakukan kegiatan manual yang sering menguras waktu dengan menggunakan teknologi informasi yang dapat mempercepat pekerjaan. Dalam era modern sekarang prosedur-prosedur telah menggunakan komputerisasi dengan kecanggihan, komputerisasi dipergunakan karena alat tersebut dapat mempercepat kegiatan yang berulang dengan melakukan satu kali pekerjaan. beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi sistem informasi akuntansi antara lain:

Menurut Lilis Puspitawati (2021:49) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah

”Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan sub-sub sistem atau komponen-komponen baik fisik maupun *non* fisik yang saling berhubungan secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan oleh berbagai pihak sebagai dasar pengambilan keputusan dan pengendalian dalam suatu organisasi.

Menurut Mulyadi (2014:5) : mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah

“Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu

departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan serta seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.”

Menurut Azhar Susanto (2017:80) mendefinisikan Sistem Informasi

Akuntansi adalah:

“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.”

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah

“Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga memproses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan keputusan.”

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:1) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah

“Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dengan melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan.”

Dari pengertian sistem di atas, dapat disimpulkan bahwa adanya sistem dapat mempermudah pekerjaan. Sistem yang dibuat sedemikian rupa akan menjadi alat penting untuk mempermudah kerja perusahaan. Sistem juga dapat menjadi bentuk proteksi internal dalam perusahaan untuk mencapai hasil yang akan dicapai. Mudah-mudahan karyawan dalam melakukan pekerjaan akan membuat kinerja makin baik dan efektif sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan akan mudah tercapai, tidak hanya itu bahwasannya sistem informasi akuntansi berguna untuk dan mengembangkan sistem yang telah ada.

### 2.1.2.2 Indikator Sistem Informasi Akuntansi

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Aggadini (2011:22) mengemukakan bahwa kegiatan sistem informasi akuntansi terdiri atas beberapa unsur penting yaitu:

1. “Pelaku (orang) yaitu sebagai operator sistem atau orang yang mengendalikan dan melaksanakan berbagai fungsi
2. Prosedur yaitu rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama
3. Peralatan yaitu alat pendukung dan peralatan untuk komunikasi jaringan yang terdiri dari perangkat komputer dan perangkat lunak (*software*)
4. Data yaitu keterangan atau penjelasan yang memiliki nilai kemudian dijadikan sebagai masukan bagi sistem informasi. Data dapat berupa dokumen cetak yang berupa formulir dan buku catatan yang berupa jurnal dan buku besar.”

Mardi (2016:74) yang dapat diukur dengan karakteristik kualitas Sistem

Informasi Akuntansi berikut ini :

- 1) Ketersediaan (*Availability*)
- 2) Keamanan (*Security*)
- 3) Pemeliharaan (*Maintanability*)
- 4) Terintegritas (*Integrity*)”

Penjelasan dari karakteristik kualitas Sistem Informasi Akuntansi menurut

Mardi (2016:74) adalah sebagai berikut:

1. Ketersediaan (*Availability*)

Sebuah sistem informasi membutuhkan berbagai kesiapan untuk dioperasikan oleh perusahaan, yang sangat dibutuhkan oleh sebuah sistem adalah tersedianya pelayanan sistem secara tepat waktu.

2. Keamanan (*Security*)

Dalam suatu sistem informasi keamanan sangat diutamakan, karena sistem keamanan ini dapat mencegah penggunaan sumber daya yang tidak sesuai, serta tindakan pencurian sumber daya sistem.

### 3. Pemeliharaan (*Maintanability*)

Sebuah sistem informasi akuntansi diharapkan dapat diubah sewaktu-waktu apabila diperlukan, tanpa mengganggu kelancaran proses sistem yang lain, namun kegiatan ini harus melalui pengendalian yang jelas.

### 4. Terintegritas (*Integrity*)

Suatu sistem informasi yang berkualitas selain menghasilkan informasi yang lengkap, akurat, tepat waktu dan diotorisasi, suatu sistem juga harus terintegritas dan dapat melaksanakan fungsi yang ditargetkan kepadanya secara utuh dan tidak ada aspek lain yang mempengaruhinya.

Menurut DeLone dan McLean dalam Krismiaji (2015:114) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi dapat diukur dengan karakteristik kualitas Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut :

1. *“Adaptability* (Penyesuaian)
2. *Usability* (Kegunaan)
3. *Integrity* (Terintegrasi)
4. *Reliability* (Kehandalan sistem)
5. *Response Time* (Waktu respon).”

Penjelasan karakteristik Sistem Informasi Akuntansi menurut DeLone dan McLean dalam Krismiaji (2015:114) adalah sebagai berikut:

#### 1) *Adaptability* (Penyesuaian)

Mudahnya sebuah sistem untuk dikenal dan dipahami oleh pengguna menjadi bagian penting bagi kepentingan kualitas sistem. Jika sistem mudah untuk dipahami dan dipelajari dan pengguna menyesuaikan diri maka pengguna akan mendapatkan kemudahan dan pengguna

cenderung tidak kesulitan pada saat pengoperasian atau pengimplementasian sistem yang digunakan.

2) *Usability* (Kegunaan)

Kemudahan penggunaan merupakan suatu tingkatan dimana seseorang percaya bahwa komputer dapat dengan mudah dipahami. Dengan demikian penggunaan teknologi sistem informasi tidak membutuhkan usaha yang keras.

3) *Integrity* (Terintegrasi)

Sistem harus terintegrasi dalam arti berkaitan dengan komponen-komponen sistem agar dapat memproses data keuangan menjadi informasi keuangan.

4) *Reliability* (Kehandalan sistem)

Sistem informasi yang berkualitas adalah sistem informasi yang dapat diandalkan. Jika sistem tersebut dapat diandalkan maka sistem informasi tersebut layak digunakan. Keandalan sistem informasi dalam konteks ini adalah ketahanan sistem informasi dari kerusakan dan kesalahan. Keandalan sistem ini juga dilihat dari sistem informasi yang melayani kebutuhan pegawai tanpa adanya masalah yang dapat mengganggu kenyamanan pengguna dalam menggunakan sistem informasi yang kaitannya dengan aplikasi SIA.

5) *Response Time* (Waktu respon)

Waktu respon merupakan kemampuan waktu dari sistem merespon adanya perintah dari penggunaan sistem.

Berdasarkan indikator – indikator diatas, maka indikator yang diambil dalam penelitian ini menggunakan indikator dari DeLone dan McLean dalam Krismiaji (2015:114).

### **2.1.3 Konsep Penjualan**

#### **2.1.3.1 Efektivitas Penjualan**

Moore D.Kenneth Dalam Moh Syarif (2015:1) Mendefinisikan efektivitas adalah

“Suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai, atau makin besar presentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya”

Menurut Beni (2016: 69) Mendefinisikan Efektivitas adalah :

“Hubungan antara output dan tujuan atau dapat juga dikatakan merupakan ukuran seberapa jauh tingkat output, kebijakan dan prosedur dari organisasi. Efektivitas juga berhubungan dengan derajat keberhasilan suatu operasi pada sektor public sehingga suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut mempunyai pengaruh besar terhadap kemampuan menyediakan pelayanan masyarakat yang merupakan sasaran yang telah ditentukan”

Menurut Mardiasmo (2017: 134) mendefinisikan Efektivitas adalah :

“Ukuran berhasil tidaknya pencapaian tujuan suatu organisasi mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi mencapai tujuan maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif.”

Menurut Sukrisno Agoes, Hoesda, (2012:167) Mendefinisikan efektivitas adalah

“goal, program yang bisa terlaksana dalam batasan waktu sudah ditargetkan tanpa memperdulikan biaya yang dikeluarkan”

Berdasarkan definisi-definisi efektivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya tujuan yang ingin dicapai oleh suatu organisasi atau kegiatan lainnya.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas, beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi penjualan antara lain:

Menurut Moekijat (2000:488) mendefinisikan penjualan adalah:

“*Selling*” melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak”.

Menurut Philip Kotler (2000:8) mendefinisikan penjualan adalah:

”Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

Menurut Kusnadi (2000:19) mendefinisikan penjualan adalah

“Penjualan (*sales*) adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual”.

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Dan juga dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan transaksi yang

dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.

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

Menurut (Kauppila et al., 2007) bahwa mendefinisikan efektivitas penjualan adalah

“Efektifitas penjualan dan kinerja tenaga penjualan merupakan konstruk yang berbeda secara konseptual, walaupun berhubungan”

Sedangkan menurut (Ambaddy & Hogan, 2006) mendefinisikan efektivitas penjualan adalah:

“Efektifitas penjualan merupakan penilaian keseluruhan dari hasil perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan, sedangkan kinerja tenaga penjualan hanya berhubungan dengan faktor yang dapat dikontrol langsung oleh mereka”

Syahu Sugian (2006:77) mendefinisikan efektivitas penjualan adalah:

“Efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih.”

Berikut adalah uraian mengenai efektivitas penjualan:

- a. Penjualan suatu aktiva perusahaan hingga menjadi uang kas kadang disebut pencairan,
- b. Memperoleh suatu dengan menjual, investasi dan usaha,
- c. Mengubah sesuatu agar menjadi uang. Di mana dalam suatu periode perusahaan telah target yang telah ditentukan sebagai tolak ukur tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan.”

Dari pengertian di atas dapat di simpulkan efektivitas penjualan dapat diartikan sebagai suatu keberhasilan dalam pencapaian tujuan atau target

penjualan yang telah ditetapkan dan dapat dilihat dari tercapainya tujuan penjualan.

### 2.1.3.2 Indikator Efektivitas Penjualan

Indikator efektivitas menurut Menurut Mardiasmo (2017: 134) adalah

“Menggambarkan jangkauan akibat dan dampak (*outcome*) dari keluaran (*Output*) program dalam mencapai tujuan program. Semakin besar kontribusi output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang ditentukan, maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi”

Sukrisno Agoes , Hoesda (2012) mengatakan penjualan yang efektif jika perusahaan mempunyai ciri – ciri:

1. “Terdapat perkembangan penjualan yang dilihat dari volume penjualan terus menerus meningkat maupun adanya anggaran penjualan yang dapat direalisasikan.
2. Transaksi penjualan dicatat telah sesuai dengan tanggal serta diarsip dengan nomur urut.
3. Aktifitas penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai dengan penyerahan barang bisa terselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan operasi perusahaan berjalan lancar maupun efesien”

Menurut Basu Swasta (2001:11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan adalah sebagai berikut:

1. *Trade selling*. Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. *Missionary Selling* Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling* Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
4. *New Businies Selling* Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling* Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.”

Menurut Basu Swasta dan Irawan (2010:404) tujuan penjualan adalah sebagai berikut

1. “Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.”

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, dan bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja, Atau bisa saja dengan peningkatan Penjualan dan target Penjualan

Aktivitas penjualan dikatakan telah efektif apabila penjualan suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Seperti yang telah dijelaskan oleh Syahu Sugian (2006:77) bahwa:

“Efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih”

Indikator efektivitas penjualan :

- a. Penjualan suatu aktiva perusahaan hingga menjadi uang kas kadang disebut pencairan,
- b. Memperoleh suatu dengan menjual, investasi dan usaha,

c. Mengubah sesuatu agar menjadi uang.“

Di mana dalam suatu periode perusahaan telah target yang telah ditentukan sebagai tolak ukur tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan.

Menurut Agus Ahyari (2008:5) menyatakan

“Efektivitas penjualan pada suatu perusahaan tentu akan tercapai apabila perencanaan pada anggaran penjualan tersebut baik. Karena manfaat dari penyusunan anggaran penjualan sesuai yang dinyatakan menurut adalah sebagai berikut :

1. Terdapatnya Perencanaan Terpadu  
Dengan menggunakan anggaran, perusahaan dapat menyusun perencanaan seluruh kegiatan secara terpadu. Hal ini dimungkinkan karena dengan mempergunakan anggaran berarti seluruh kegiatan dalam perusahaan akan “disentuh” oleh anggaran perusahaan.
2. Terdapatnya Pedoman  
Pelaksanaan Kegiatan Perusahaan Kegiatan yang ada dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan lebih pasti karena dapat mendasarkan diri kepada anggaran yang telah ada.
3. Terdapatnya Alat Koordinasi dalam Perusahaan  
Penyusunan anggaran akan meliputi seluruh kegiatan yang ada, dengan demikian akan melibatkan seluruh bagian dalam perusahaan. Pelaksanaan kegiatan dengan mempergunakan anggaran sebagai pedoman akan berarti melakukan kegiatan dalam perusahaan dibawah koordinasi yang baik.
4. Terdapatnya Alat Pengawasan yang Baik  
Jika perusahaan sedang menyelesaikan suatu kegiatan, maka manajemen perusahaan dapat membandingkan pelaksanaan kegiatan dengan anggaran yang telah ditetapkan dalam perusahaan.
5. Terdapatnya Alat Evaluasi Kegiatan Perusahaan  
Dalam jangka waktu tertentu manajemen perusahaan akan dapat menyusun evaluasi kegiatan yang telah dilakukan oleh perusahaan tersebut dengan mempergunakan anggaran sebagai alat evaluasi.”

Dari beberapa indicator di atas yang akan menjadi indikator dalam penelitian ini adalah indikator dari Basu Swasta dan Irawan (2010:404).

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Dalam Penelitian ini tentunya sudah ada yang telah dilakukan oleh beberapa orang terkait variabel ini, maka penulis telah mengumpulkan dan

digunakan sebagai bahan rujukan dalam masa penelitian ini. Penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	<p>PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN DENGAN PENGENDALIAN INTERN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (SURVEI PADA KERAJINAN BATIK DI KOTA JAMBI)</p> <p>Oleh: Netty Herawaty &amp; Rizki Yuli Sari, 2018,</p> <p>Jurnal Akuntansi, Vol. 6, No. 2, April 2018 : 131 – 142 ISSN 2337-4314</p>	<p>1. Sistem informasi akuntansi dapat berpengaruh secara langsung kepada Efektivitas Penjualan dan dapat juga berpengaruh tidak langsung yaitu melalui Pengendalian internal sebagai variabel intervening. Besarnya koefisien pengaruh langsung dan tidak langsung ternyata lebih besar yang langsung dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi lebih berpengaruh secara langsung terhadap efektivitas penjualan maka hubungan sistem informasi akuntansi dan efektivitas penjualan lebih bersifat langsung.</p> <p>2. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian intern.</p> <p>3. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa pengendalian intern tidak berpengaruh terhadap efektivitas penjualan (Survei Pada Kerajinan Batik di Kota Jambi)</p>	<p>Menggunakan Variabel yang sama</p>	<p>Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari kuesioner yang disebarkan ke UKM/UMKM</p> <p>Populasi penelitian ini adalah para pengrajin batik yang ada di Kota Jambi.</p> <p>Pengambilan sampel dengan menggunakan purposive sampling</p> <p>Sampel yang diambil sebanyak 39 orang.</p> <p>Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi sederhana untuk model 1 dan regresi berganda untuk model 2, dengan terlebih dahulu mengkonversikan skala ordinal ke skala interval melalui metode interval</p>

		<p>4. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan dengan pengendalian intern sebagai variabel intervening</p>		<p>berurutan (Method of successive interval). Asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, asumsi Multikolinearitas, Heteroskedastisitas. Asumsi Pengujian hipotesis diuji dengan menggunakan uji t dan uji F.</p>
2.	<p>SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN</p> <p>Oleh: Iyab Salahudin<sup>1</sup>, Gatot Wahyu Nugroho<sup>2</sup>, Tina Kartini<sup>3</sup></p> <p>Universitas Muhammadiyah Sukabumi</p> <p>BUDGETING : Journal of Business, Management and Accounting Volume 2, Nomor 1, Desember 2020</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektifitas penjualan. Hal ini didukung oleh Rachman (2011) yang menyatakan bahwa sistem informasi bukan hanya sebagai pengumpul data semata, lalu mengolahnya menjadi informasi berupa laporan keuangan saja, tetapi berperan lebih dalam menyediakan informasi bagi manajemen untuk fungsi perencanaan, alokasi sumber daya dan pengukuran atau pengendalian. Ini menunjukkan bahwa pengaturan sistem informasi akuntansi sangat penting dalam menjalankan suatu usaha. Selain itu, Radityo &amp; Zulaikha (2007) menyatakan bahwa sistem informasi merupakan seperangkat komponen yang saling berhubungan yang berfungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pembuatan keputusan dan pengawasan dalam organisasi.</p>	<p>Menggunakan Variabel Yang Sama</p>	<p>Metode yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah menggunakan metode kuantitatif dengan jenis pendekatan asosiatif.</p> <p>Populasi dalam penelitian ini adalah 192 karyawan di Darussyfa Mart.</p> <p>Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah nonprobability sampling dengan teknik purpose sampling.</p> <p>sampel penelitian ini adalah 130 karyawan di Darussyfa Mart.</p> <p>Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.</p>

				<p>Pengumpulan data dilakukan oleh peneliti melalui observasi dan kusioner</p> <p>Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode analisis regresi linier berganda</p> <p>Analisis data yang diperoleh dalam penelitian ini akan dianalisis menggunakan program SPSS 24</p>
3.	<p><i>Develop Accounting Information Systems of Sales in Village Owned Enterprise</i></p> <p>Oleh : D W Firdaus Department of Computerized Accounting, Universitas Komputer Indonesia, Indonesia</p> <p><i>IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering 662 (2019) 022107</i></p> <p><i>IOP Publishing</i> doi:10.1088/1757-899X/662/2/022107</p>	<p>Penelitian ini menunjukkan model proses bisnis sistem informasi akuntansi terhadap penjualan pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa Satia), sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dengan Kepala Desa. Pejabat Eksekutif, dan Departemen Harta dan Sekretaris. Dengan menggunakan akuntansi penjualan Sistem informasi ini diharapkan dapat membantu BUMDesa Satia dalam bertransaksi dan mengambil keputusan.</p>	<p>Menggunakan Variabel yang sama di Sistem informasi Akuntansi</p>	<p>Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif</p> <p>penelitian ini dilakukan survey dan wawancara terhadap BUMDesa Satia, Desa Palasari, Kecamatan Ujungjaya, dan Kabupaten Sumedang.</p>
4.	<p><i>THE EFFECT OF INTERNAL CONTROL ON ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM</i></p> <p>Oleh: Azhar Susanto</p> <p>Medwel Jurnal, Vol.11 No.3 2017, 1993-5250</p>	<p>Pengendalian internal berpengaruh positif pada Sistem Informasi Akuntansi.</p>	<p>Menggunakan variabel sama di pengendalian internal dan Sistem informasi akuntansi</p>	<p>Objek penelitian, teknik analisis dan Sistem informasi akuntansi merupakan variable Y pada penelitian ini sedangkan pada penelitian saya sistem informasi akuntansi</p>

				merupakan variable X
5.	<p>PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL DAN AUDIT INTERNAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN PERUSAHAAN (STUDI PADA PT B&amp;K BAJA UTAMA) Oleh : Ratu Agi Anandi Tatiana I Alumni Pascasarjana Perbanas Institute</p> <p>Haryono Umar 2 Dosen Pascasarjana Perbanas Institute</p> <p>Volume 2, No 1, Januari 2018 ISSN : 2541-6669</p>	<p>Pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Kinerja penjualan dikendalikan oleh pengendalian internal. Pada pengendalian internal PT B&amp;K Baja Utama, terdapat lima komponen pengendalian internal, kelima komponen tersebut adalah lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantuan. Kelima komponen tersebut sudah mulai dipahami oleh karyawan PT B&amp;K Baja Utama. Manajemen memegang peranan penting dalam aktivitas pengendalian internal pada perusahaan PT B&amp;K Baja Utama. Peraturan yang dibuat oleh manajemen, kesadaran manajemen dalam melihat risiko atau kecurangan pengendalian internal yang kemungkinan dapat terjadi, informasi dan komunikasi antar karyawan, serta pemantauan yang dilakukan bagian terkait seperti internal audit dan manajemen sudah berjalan dengan baik. Karyawan sudah memilih untuk menaati peraturan daripada terkena sanksi, sudah mulai memerhatikan peraturan hukum yang berlaku dalam pencatatan laporan keuangan serta pada aktivitas penjualan jasa konstruksi dan pintu besi.</p>	<p>Menggunakan Variabel yang sama di Pengendalian internal</p>	<p>metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif.</p> <p>Teknik pengumpulan data yang diteliti berupa teknik pengumpulan data primer yang dilakukan dengan dua cara, yaitu: Pertama, penyebaran Kuesioner, dalam teknik studi lapangan, penulis melakukan peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data primer Kuesioner dalam penelitian ini berbentuk kuesioner tertutup, dimana kemungkinan jawaban telah ditentukan terlebih dahulu</p> <p>Populasi dalam penelitian ini adalah staf atau karyawan aktif dan tetap dalam tiga kantor cabang dan satu kantor pusat yang terlibat dalam bagian penjualan yang berjumlah 85 pegawai tetap</p> <p>Teknik pengambilan sampel yang diambil menggunakan simple</p>

				<p>random sampling dari <i>probability sampling</i></p> <p>sampel dalam penelitian ini sebanyak 70 pegawai yang bekerja di PT B&amp;K Baja Utama yang berkaitan dengan penjualan.</p> <p>dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linear berganda</p>
6.	<p>PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN</p> <p>Studi kasus pada PT. Astra Internasional</p> <p>Oleh : H. Moermahadi Soerja Djanegara* dan Yonathan Danusaputra *Dosen Tetap Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor</p> <p>JURNAL ILMIAH RANGGAGADING Volume 7 No. 2, Oktober 2007 : 74 - 79</p>	<p>Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Astra International-Daihatsu Sales Operation sudah cukup baik, karena didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat online yaitu program SAP, di samping itu pula dalam sistem penjualannya sudah terdapat adanya prosedur-prosedur operasional penjualan yang bertujuan untuk menghindari terjadinya penyimpanganpenyimpangan yang mungkin terjadi dan menghindari terjadinya penumpukkan tugas</p>	<p>Menggunakan Variabel yang sama di Sistem Informasi Akuntansi</p>	<p>Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dengan metode deskriptif Analisa data yang dilakukan dengan cara pendekatan secara kualitatif,</p>
7.	<p>Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan</p> <p>Taufik Hidayat dan Elleke Zefanya</p> <p>Jurnal Manajemen Bisnis</p>	<p>Dari penelitian yang dilakukan peneliti melalui kuesioner dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan hal ini dapat dilihat dari hasil uji-t dimana variabel efektivitas penjualan memiliki t-hitung sebesar</p>	<p>Menggunakan Variabel yang sama</p>	<p>Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif,</p> <p>Objek penelitian ini adalah CV. Anugerah Perkasa, yaitu</p>

	<p>dan Keuangan e-ISSN: 2716-3695 p-ISSN: 2775-1465 Vol. 2, No. 1, April 2021, Hal. 20-29</p>	<p>6.710 dan t-tabel sebesar 2.042. Karena nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel atau <math>6.710 &gt; 2.042</math>, atau nilai signifikan, yaitu 0.000 lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 maka hipotesis diterima, yaitu pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Berdasarkan hasil analisis regresi juga dapat diketahui bahwa peran pengendalian internal tidak memiliki nilai positif dan tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan dengan nilai koefisien sebesar 0.785 yang jika dilihat dari tabel interval berada pada interval 0.600-0.799 atau dikategorikan baik.</p>		<p>perusahaan yang bergerak dibidang distributor berupa alat tulis kantor. Dimana CV. Anugerah Perkasa bertindak sebagai penjual</p> <p>Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan pada CV. Anugerah Perkasa, sementara sampelnya adalah 30 orang karyawan CV. Anugerah Perkasa. Dengan membagikan kusioner dan wawancara</p>
8.	<p>THE INFLUENCE OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM CASH SALES AND INTERNAL CONTROL OF SALES EFFECTIVENESS</p> <p>Herlina Kustianti</p> <p>JASa (Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi) Vol. 4 No. 3/ Desember 2020 ISSN 2550-0732 print / ISSN 2655-8319 online</p>	<p>Cash sales accounting information systems affect sales effectiveness. Sales effectiveness has not been effective because the procedures and functions used have not been operated optimally. Internal control affects sales effectiveness. Sales effectiveness is not yet effective because the control environment, control activities, risk assessment, information and communication quality, and supervision are not yet running perfectly.</p>	<p>Menggunakan Variabel Yang sama</p>	<p>Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif,</p> <p>Objek penelitian AUTO2000 Marketing Department of Toyota, the Soekarno Hatta Bandung</p>
9.	<p>PENGARUH PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN</p>	<p>Pelaksanaan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT INTI (Persero) telah berjalan dengan sangat baik, hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian melalui penyebaran kusioner kepada responden dan dari hasil pengolahan data kusioner didapatkan</p>	<p>Menggunakan variable yang sama</p>	<p>Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif,</p> <p>Objek penelitian PT inti</p>

	<p>INTERNAL PENJUALAN STUDI KASUS PT INTI (PERSERO)</p> <p>Moch Nurdin Ismail<sup>1</sup>, Dudi Pratomo<sup>2</sup></p>	<p>tanggapan responden mengenai pelaksanaan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT INTI (Persero) Bandung secara keseluruhan berada dalam kategori sangat tinggi dengan hasil perhitungan sebesar 91,44%, yang berarti bahwa responden telah merasa bahwa indikator-indikator dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT INTI (Persero) telah memadai dan dapat menunjang pekerjaan dengan sangat baik</p>		
--	---	--	--	--

*Sumber: Di Olah Oleh Penulis*

### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Aktivitas penjualan dikatakan telah efektif apabila penjualan suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Seperti yang telah dijelaskan oleh Syahu Sugian (2006:77) bahwa efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih. Berikut adalah uraian mengenai efektivitas penjualan :

1. Target dan Realisasi Penjualan
2. Biaya penjualan
3. Kepuasan konsumen

Dari ketiga hal tersebut tujuan perusahaan juga untuk mendapatkan laba. Hasil dari penjualan tersebut adalah dalam bentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan. Apabila hasil yang dicapai belum sesuai dengan tujuan yang ditetapkan maka perlu dilakukan langkah-langkah perbaikan untuk meningkatkan efektivitas penjualan.

### **2.3.1 Pengaruh Pengendalian Intern terhadap Efektivitas Penjualan.**

Dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan perusahaan dalam proses penjualan, perusahaan harus membangun suatu manajemen penjualan yang baik supaya tercapainya efektivitas penjualan (Musa, 2013). Terjadinya penyimpangan yang muncul dari kegiatan penjualan sangat besar kemungkinannya. Keberadaan sistem pengendalian internal adalah merupakan faktor dasar untuk melaksanakan penjualan yang efektif (Barata & Kurniawati, 2020; Lumempouw, 2015).

Menurut Romney dan Streinbart (2009:229) pengendalian intern

“rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan”.

Pengendalian Intern yang telah berjalan efektif akan memunculkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan operasi serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas penjualan akan lebih bagus dengan adanya pengendalian intern.

Sebelumnya penelitian terdahulu yang membahas mengenai pengaruh Pengendalian Intern terhadap efektivitas penjualan adalah penelitian dari Taufik Hidayat dan Elleke Zefanya (2021) yang berjudul Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan, hasil regresi dari variabel pengendalian internal dan efektivitas penjualan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan dengan tingkat kepercayaan 99%. Semakin baik pengendalian internal akan meningkatkan efektivitas penjualan sebesar 96%. Nilai koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0.785.

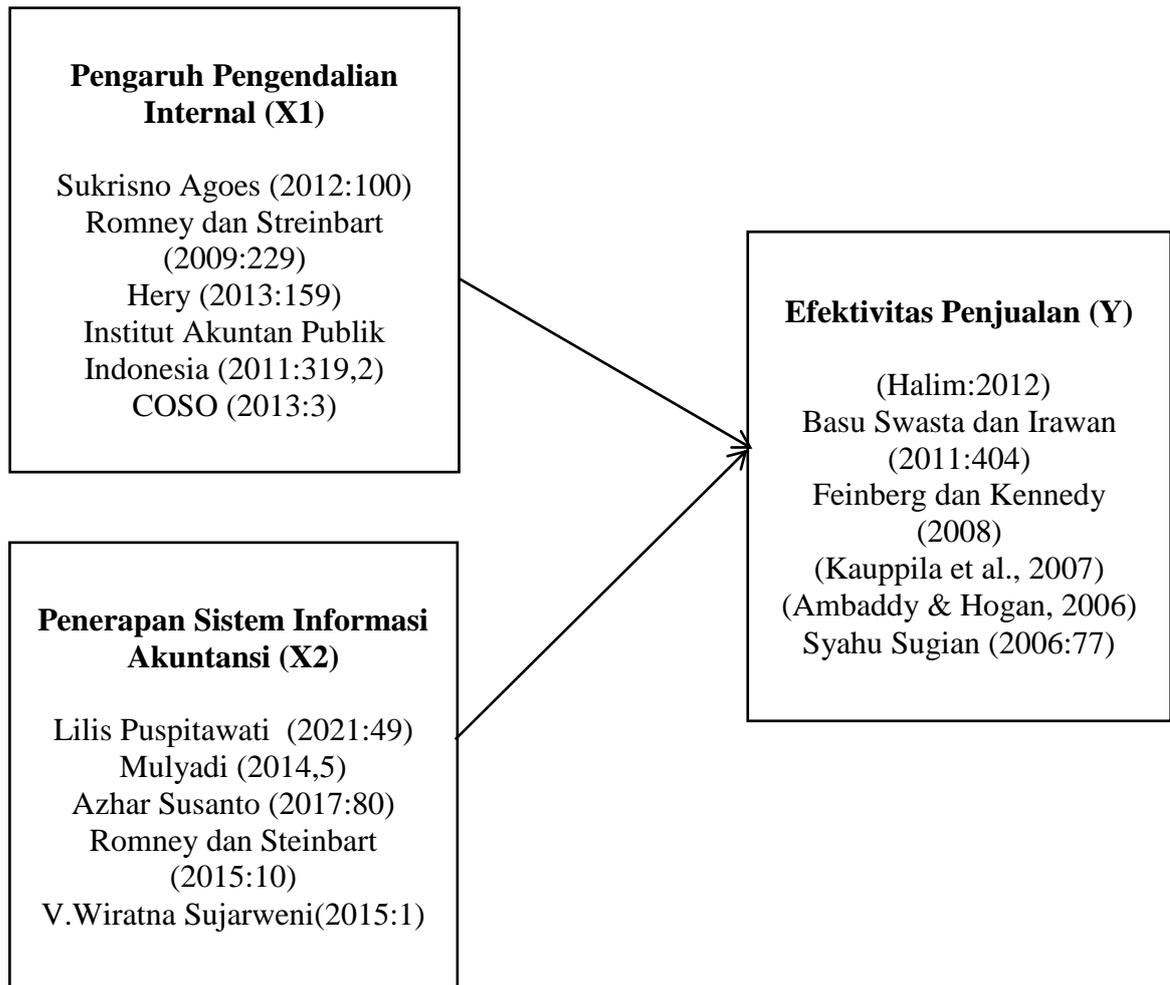
Adapun makna koefisien korelasi tersebut adalah hubungan antara pengendalian internal dan efektivitas Penjualan adalah positif dan kuat. Jika pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan hal ini dapat dilihat dari hasil uji-t dimana variabel efektivitas penjualan memiliki t-hitung sebesar 6.710 dan t-tabel sebesar 2.042. Karena nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel atau  $6.710 > 2.042$ , atau nilai signifikan, yaitu 0.000 lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 maka hipotesis diterima, yaitu pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Berdasarkan hasil analisis regresi juga dapat diketahui bahwa peran pengendalian internal tidak memiliki nilai positif dan tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan dengan nilai koefisien sebesar 0.785 yang jika dilihat dari tabel interval berada pada interval 0.600-0.799 atau dikategorikan baik.

### **2.3.2 Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Penjualan.**

Penjualan merupakan ujung tombak suatu perusahaan, dimana dari hasil penjualan dapat digunakan untuk operasional perusahaan dan pengembangan usaha. Dengan adanya sistem informasi akuntansi diharapkan mampu mempengaruhi efektivitas target penjualan dan target penjualan dapat terpenuhi serta hasil perusahaan bisa maksimal (Mulyadi, 2014). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Peni Firbo, Rahayu dan Lilis Ardini (2014) tentang Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Ketepatan Pembayaran Piutang Terhadap Pengendalian Internal Penjualan, Terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas target penjualan.

Sebelumnya penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi adalah penelitian oleh Iyab Salahudin, Gatot Wahyu Nugroho, Tina Kartini (2020) yang berjudul SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN , hasil yang menunjukkan bahwa TX1 (sistem informasi akuntansi penjualan) memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektifitas penjualan dibandingkan TX2 (pengendalian internal). Hal ini terlihat dari nilai beta TX1 yaitu 0.416 dan memiliki nilai signifikan sebesar 0.000, Hasil penelitian menunjukkan bahwa X1 (sistem informasi akuntansi penjualan) memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektifitas penjualan (Y) dibandingkan X2 (pengendalian internal). Namun variabel X1 dan X2 secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektifitas penjualan di Darussyfa Mart.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menyajikan paradigma penelitian dalam gambar dibawah ini:



**Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran**

*Sumber: Diolah Oleh Penulis, 2021*

## 2.4 Hipotesis

Menurut Umi Narimawati (2007:73) Mengatakan bahwa :

“Hipotesis dapat dikatakan pendugaan sementara mengenai hubungan antar variable yang akan diuji kebenarannya. Karena sifatnya dugaan, maka hipotesis hendaknya mengandung implikasi yang lebih jelas terhadap pengujian yang dinyatakan”.

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang diberikan peneliti.

Bedasarkan penjelasan penelitian diatas, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Pengaruh Pengendalian Intern (X1) Terhadap Efektivitas Penjualan (Y).

H2 : Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (X2) Terhadap Efektivitas Penjualan (Y).