

## **BAB II**

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

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Efektivitas Penjualan**

###### **2.1.1.1 Definisi Efektivitas Penjualan**

Menurut Laban T. M'bololo (2018:14) definisi efektivitas penjualan adalah:

“Produk dari hasil yang kita dapatkan. Efektivitas dalam penjualan di organisasi mana pun berasal dari peningkatan cara tim penjualan beroperasi. Melalui berbagi dan menerapkan praktik terbaik industri, menggabungkan cara-cara dengan kemampuan untuk mengukur kinerja, secara drastis mengurangi siklus penutupan kesepakatan, dan meningkatkan persentase bisnis yang Anda menangkan secara luar biasa”.

Selanjutnya menurut Yurdagul Meral (2020:03) definisi efektivitas penjualan adalah sebagai berikut:

“Kemampuan untuk mencapai kinerja operasional yang disukai atau optimal di setiap tahap proses penjualan perusahaan serta proses pembelian pelanggan. Ketika strategi keefektifan penjualan dioptimalkan, strategi tersebut berlaku di seluruh spektrum organisasi dan menjadi relevan dengan semua aktivitas penghasil pendapatan perusahaan”.

Berdasarkan pengertian efektivitas penjualan tersebut, dapat disimpulkan bahwa efektivitas penjualan merupakan tingkat keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan yang sudah ditetapkan. Efektivitas penjualan juga mencakup kemampuan untuk mencapai kinerja operasional yang diinginkan atau optimal di setiap tahap proses penjualan perusahaan kegiatan yang dinilai efektif apabila hasil dapat memenuhi target yang diharapkan.

### 2.1.1.2 Indikator Efektivitas Penjualan

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

#### 1. Mencapai Volume Penjualan

Dimana perusahaan perlu menetapkan target penjualan yang akan dicapai untuk periode waktu, biasanya dalam satu tahun. Target penjualan ini sangat penting untuk kegiatan perencanaan keuangan dan manajer promosi penjualan karena dengan menetapkan target penjualan, maka volume penjualan akan tercapai. Mencapai volume penjualan dalam efektivitas penjualan, meliputi :

- a. Peningkatan penjualan,
- b. Peningkatan volume penjualan,
- c. Kondisi pasar yang mempengaruhi penjualan,
- d. Promosi untuk membantupeningkatan penjualan,
- e. Saluran distribusi yang tepat,
- f. Target penjualan minimum,
- g. Penghapusan produk yang tak mencapai target minimum.

#### 2. Mendapatkan laba tertentu

Pada saat mendirikan suatu perusahaan, setiap individu dalam perusahaan tertentu mempunyai tujuan masing-masing dan tujuan tersebut harus diarahkan menuju tercapainya tujuan perusahaan secara keseluruhan yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Pengukuran, Pengakuan, dan laporan atau penyajian laba perusahaan sangat penting, hal ini dapat membantu manajemen untuk mengetahui seberapa berhasil aktivitas penjualan yang telah dilaksanakan. Menetapkan laba tertentu dalam efektivitas penjualan, meliputi :

- a. Penetapan laba sesuai target pasar yang dituju.
- b. Kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan

### 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Penjualan yang efektif sangat membantu dalam meningkatkan volume penjualan, sehingga laba yang diharapkan oleh suatu perusahaan dapat tercapai. Dengan adanya suatu laba, maka dengan cara tidak langsung bisa menunjang pertumbuhan perusahaan, sehingga perusahaan bisa mengembangkan usahanya. Didalam suatu usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para ahli penjualan. Dalam hal ini perlu adanya suatu kerja sama yang baik didalam setiap perusahaan. Menunjang laba perusahaan dalam efektivitas penjualan, meliputi:

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

## **2.1.2 Pengendalian Internal**

### **2.1.2.1 Definisi Pengendalian Internal**

Menurut wakhyudi (2018:18) definisi pengendalian internal adalah sebagai berikut: “proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal lain dalam organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai terkait pencapaian tujuan.”

Selanjutnya menurut Mulyadi (2017:129), definisi pengendalian internal adalah sebagai berikut:

“Pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.”

Menurut *Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (COSO)* dalam Rick Hayes (2017:260), definisi pengendalian internal adalah sebagai berikut:

“pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personellainnya dari entitas, yang dirancang untuk memberikan asurans yang memadai (reasonable assurance) terkait tujuan-tujuan tertentu.”

Berdasarkan pengertian pengendalian internal tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk dilaksanakan oleh orang-orang untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan.

#### **2.1.2.2 Indikator Pengendalian Internal**

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen utama sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik.
2. Penaksiran Risiko. Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar.
3. Aktivitas Pengendalian. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan.
4. Informasi dan Komunikasi. Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal berikut ini:
  - a. Bagaimana transaksi diawali.
  - b. Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap dimasukkan ke sistem komputer.
  - c. Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.
  - d. Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan

- e. Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
  - f. Bagaimana transaksi berhasil.
5. Pemantuan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan.

### 2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi

#### 2.1.3.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut A. Karim (2022:24) pengertian dari sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

“Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem kuno yang digunakan oleh organisasi bisnis maupun non-bisnis. Informasi yang diberikan oleh sistem berguna untuk departemen akun serta departemen lain seperti departemen pembelian, departemen penjualan, departemen kas, departemen manufaktur.”

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 Azhar Susanto (2017:80) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

“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.”

Berdasarkan pengertian sistem informasi akuntansi tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan komponen baik fisik maupun *non* fisik yang saling berhubungan sama satu sama lain untuk mengelola informasi.

### 2.1.3.2 Indikator Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Azhar Susanto (2017:322) bahwa indikator dalam mengukur efektivitas sistem informasi akuntansi yaitu :

1. Perangkat Keras (*Hardware*)  
Peralatan fisik yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, memasukkan dan mengeluarkan data hasil pengolahan dalam bentuk informasi.
2. Perangkat Lunak (*Software*)  
Sekumpulan program yang digunakan untuk mengoperasikan suatu aplikasi pada komputer
3. Manusia (*Brainware*)  
sumber daya manusia yang terlibat dalam pembuatan sistem informasi, yang meliputi pengumpulan, pengolahan data, pendistribusian data sampai pemanfaatan data untuk kebutuhan organisasi.
4. Prosedur (*Prosedure*)  
Serangkaian kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dan dengan cara yang sama. Proses penting untuk sebuah organisasi agar segala sesuatu bisa dilakukan secara konsisten.
5. Basis Data (*Database*)  
Sistem pencatatan dengan menggunakan komputer yang memiliki tujuan untuk memelihara informasi agar selalu siap saat dibutuhkan.
6. Jaringan Komunikasi (*Network*)  
Pemanfaatan media elektronik untuk memindahkan informasi maupun data dari satu lokasi ke lokasi lain maupun beberapa lokasi yang berbeda.

Berdasarkan indikator yang telah dijelaskan diatas, penulis menggunakan indikator efektivitas sistem informasi akuntansi yang dinyatakan oleh Azhar Susanto (2017:322) dengan menggunakan Kinerja, Informasi atau data, Ekonomis, Pengendalian, Efisiensi dan Pelayanan.

## 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 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	<p>Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pejualan.</p> <p>Penjualan Dengan Pengendalian Itern Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Pada PT. Nusantara Surya Sakti Di Kabupaten Ende Dan Nagekeo</p> <p>Oleh : Iramawati Abduracman, laurentius D. GadiDjou &amp; Sabulon Sayang.</p> <p>Jurnal Riset Akuntansi Vol. 2 No. 1 Maret 2021</p>	<p>Sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.</p>	<p>Menggunakan Variabel Yang Sama</p>	<p>Populasi penelitian ini adalah PT. Nusantara Suryadi Kabupaten Ende dan Nagekeo</p> <p>Pengambilan sampel dengan menggunakan purposive sampling</p> <p>Sampel yang di ambil sebanyak 46 orang</p> <p>Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi bergandadan analisis jalur</p>
2.	<p>Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan</p> <p>Oleh: Iyab Salahudin, GatotWahyu Nugroho&amp; Tina Kartini Universitas Muhammadiyah Sukabumi</p> <p>BUDGETING : Journal Of Business, Management and Accounting Volume 2, Nomor 1, Desember 2020: 2715-2480 ISSN: 2715-1913</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektifitas penjualan.</p>	<p>Menggunakan Variabel Yang Sama</p>	<p>Metode yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah menggunakan metode kuantitatif dengan jenis pendekatan assosiatif.</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 menggunakan SPSS 14</p>
--	--	--	--	---



3.	<p>Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan</p> <p>Oleh : Taufik Hidayat dan Elleke Zefanya          Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan e-ISSN: 2716-3695 p-ISSN: 2775- 1465          Vol. 2, No. 1, April 2021, Hal. 20-29</p>	<p>Berdasarkan hasil enelitian bahwa pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan</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 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>
4.	<p>PENGARUH SISTEM PENGENDALIA N INTERN PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS</p>	<p>pengaruh dari sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan.</p>	<p>Menggunakan Variabel Yang Sama</p>	<p>Metode yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah</p>

	<p>PENJUALAN: STUDI KASUS PT. INTI (PERSERO) BANDUNG Oleh: Andhika</p> <p>Ariadharma JRAK, Volume 11, No 1 februari 2015</p>			<p>menggunakan metode deskriptif Analisi</p> <p>Populasi dalam penelitian ini adalah 12 (6 karyawan bagian akuntansi) dan (6 karyawan bagian penjualan)</p>
				<p>Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik purpose sampling. sampel penelitian ini adalah 12 karyawan</p> <p>Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer.</p> <p>Pengumpulan data dilakukan oleh peneliti melalui kusioner</p> <p>Metode analisis data yang digunakan adalah dengan metode metode statistik korelasi Rank</p>

## **2.3 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran menurut Sugiyono (2019:95) merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. 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 Internal terhadap Efektivitas Penjualan**

Dalam suatu perusahaan salah satu aktivitas operasionalnya adalah penjualan yang merupakan aktivitas yang paling penting dalam perusahaan untuk dapat mempertahankan hidup perusahaan, maka dengan ini diperlukan adanya suatu pengendalian yang baik dalam aktivitas penjualan yaitu pengendalian internal yang merupakan salah satu sistem yang dirancang untuk dapat memberikan jaminan keamanan dalam melindungi setiap aset perusahaan dari berbagai macam tindakan

penyalahgunaan. Dengan adanya pengendalian internal yang baik di dalam perusahaan diharapkan untuk dapat menghindari ataupun memperkecil terjadinya penyimpangan atau kecurangan di dalam perusahaan, aktivitas penjualan dapat dilaksanakan dengan baik dengan adanya komponen di dalam pengendalian internal yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Pengendalian yang baik dapat membantu perusahaan dalam mengendalikan dan menjalankan aktivitas penjualan yang terjadi di perusahaan sehingga efektivitas penjualan berjalan dengan baik.

Dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan perusahaan dalam proses penjualan, perusahaan harus membangun suatu manajemen penjualan yang baik supaya tercapainya efektivitas penjualan. 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).

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian internal. Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan (Putri Maulya, Nur Fadhilah, 2020). Pengendalian Internal 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 internal.

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. Penelitian terdahulu yang membahas mengenai Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan adalah penelitian dari Iyab Salahudin, Gatot Wahyu Nugroho Tina Kartini (2020) Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan di Darussyfa Mart.

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

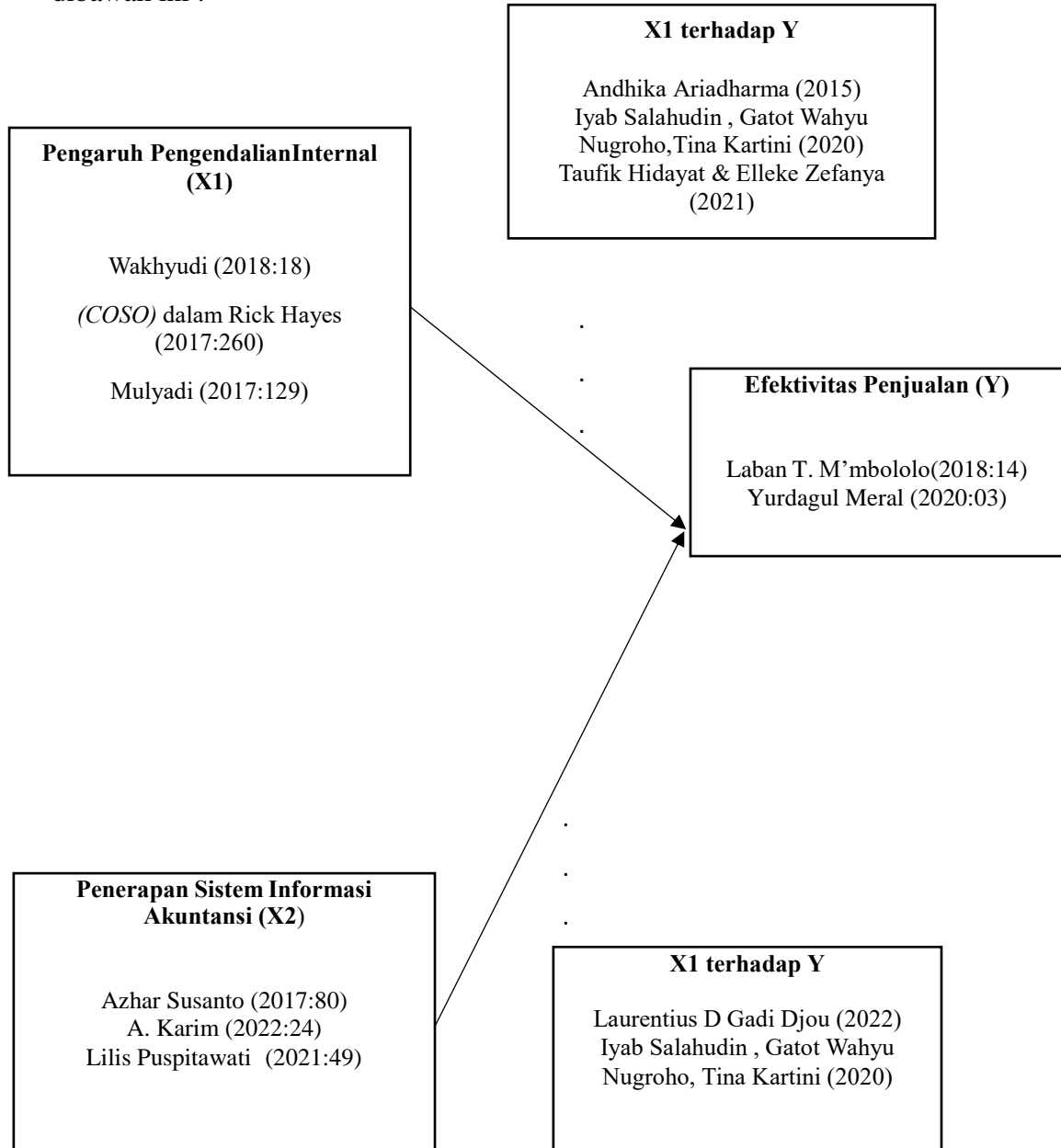
Sistem informasi akuntansi memiliki peranan dan manfaat yang penting dalam pencapaian tujuan perusahaan, di dalam perusahaan sangat membutuhkan suatu sistem yang berperan dalam memproses dan mengolah data transaksi penjualan secara efektif dan efisien dalam pengambilan keputusan (Syaharman, 2020). Perusahaan sangat memerlukan sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan dalam pengambilan keputusan, dalam hal ini perusahaan perlu memiliki unsur yang ada didalam sistem informasi akuntansi seperti sumber daya manusia dan alat, data (formulir atau catatan), dan informasi. Unsur-unsur

tersebut sangat dibutuhkan dalam perusahaan dalam menjalankan sistem tersebut agar dapat melihat apakah sistem yang terdapat di dalam perusahaan berjalan dengan baik atau tidak sehingga perusahaan tidak salah mengambil keputusan dalam meningkatkan efektivitas penjualan, karena pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan berpengaruh terhadap perencanaan keuangan perusahaan. jika pengambilan keputusan dilaksanakan dengan baik, maka perencanaan keuangan berjalan dengan baik dan tercapainya tujuan perusahaan dengan baik sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan (Ariadharma, 2015).

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. Penelitian terdahulu yang membahas mengenai Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening adalah penelitian dari Irnawati Abdurachman, Laurentius D. Gadi Djou dan Sabulon Sayang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas 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 sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektivitas penjualan dibandingkan pengendalian internal. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektifitas penjualan dibandingkan pengendalian internal. Namun variabel Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan di Darussyfa Mart.

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



**Gambar 2.1**  
**Paranigma Penelitian**



## 2.4 Hipotesis

Menurut Umi Narimawati (2007:73) Mengatakan “Hipotesis dapat dikatakan pendugaan sementara mengenai hubungan antar variabel 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. Berdasarkan penjelasan penelitian diatas, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Pengendalian Internal Berpengaruh Terhadap Efektivitas Penjualan.

H2 : Sistem Informasi Akuntansi Berpengaruh Terhadap Terhadap Efektivitas Penjualan.