

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DAN AUDIT INTERNAL PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERN PENJUALAN PADA PT EX BATAM
INDONESIA**

SKRIPSI



**Oleh :
Sri Melisa
130810124**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS PUTRA BATAM
2017**

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DAN AUDIT INTERNAL PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERN PENJUALAN PADA PT EX BATAM
INDONESIA**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar sarjana**



**Oleh :
Sri Melisa
130810124**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS PUTRA BATAM
2017**

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, dan/atau magister), baik di Universitas Putera Batam maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Batam, 8 Februari 2017

Yang membuat pernyataan,



Sri Melisa
130810124

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DAN AUDIT INTERNAL PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN PADA PT EX BATAM INDONESIA**

**Oleh :
Sri Melisa
130810124**

**SKRIPSI
Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar sarjana**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
Seperti tertera dibawah ini**

Batam, 8 Februari 2017



**Mortigor Afrizal Purba, S.E., M.Ak.
Pembimbing**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia. Penelitian ini merupakan penelitian hubungan kausal dengan metode analisis deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengujian hipotesis (uji t, uji F, koefisien determinasi dan uji regresi linear berganda) yang di uji dengan uji kualitas data dan uji asumsi klasik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia dengan nilai signifikan $0,029 < 0,05$, audit internal penjualan berpengaruh sebesar $0,000 < 0,05$, sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Nilai R square 0,683 yang berarti bahwa pengaruh variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia sebesar 68,3% sedangkan sisanya 31,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Audit Internal Penjualan, Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

ABSTRACT

This study aimed to examine the effect of accounting information system sales and sales of internal audit of the effectiveness of internal control of sales at PT Ex Batam Indonesia. This research is a causal relationship with the descriptive analysis method with data collection via questionnaires. The analytical method used in this study is hypothesis testing (t-test, F, coefficient of determination and multiple linear regression test) were tested by data quality and classical assumption. The results showed that the accounting information system sales significantly influence the effectiveness of internal control of sales at PT Ex Batam Indonesia with significant value $0.029 < 0.05$, internal audit affect sales of $0.000 < 0.05$, accounting information systems sales and sales simultaneously internal audit significantly influence the effectiveness of internal control of sales at PT Ex Batam Indonesia with a significant level of $0.000 < 0.05$. R-square value of 0.683, which means that the effect of variable accounting information system sales and sales of internal audit of the effectiveness of internal control of sales at PT Ex Batam Indonesia amounted to 68.3% while the remaining 31.7% is influenced by other variables not examined.

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

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala hmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Ibu Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI. selaku Rektor Universitas Putera Batam.
2. Bapak Haposan Banjarnahor, S.E., M.SI. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.
3. Bapak Mortigor Afrizal Purba, S.E., M.Ak. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam
4. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam
5. Orang tua dan keluarga tercinta yang selalu memberi do'a, dukungan, nasihat serta semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Wiji Lestari selaku Manajer Penjualan PT Ex Batam Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian

dan membantu penulis dalam mengumpulkan data sehingga skripsi ini dapat selesai.

7. Sahabat dan teman-teman mahasiswa Universitas Putera Batam khususnya program studi akuntansi yang telah banyak memberikan dukungan dalam proses penulisan Skripsi.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufikNya, Amin.

Batam, 8 Februari 2017

Sri Melisa

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERNYATAAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR RUMUS	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Pembatasan Masalah.....	4
1.4 Perumusan Masalah	4
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.6.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.6.2 Manfaat Praktis	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Teori Dasar.....	7
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.2 Penjualan.....	16
2.1.2.1 Pengertian Penjualan.....	16
2.1.2.2 Tujuan Penjualan	17
2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	17
2.1.4 Audit Internal	18
2.1.4.1 Pengertian Audit Internal	18
2.1.4.2 Tujuan Audit Internal.....	20
2.1.4.3 Fungsi dan Aktivitas Audit Internal.....	21
2.1.4.4 Standar Profesi Audit Internal	22
2.1.4.5 Indikator Kualitas Audit Internal	24
2.1.4.6 Audit Internal Penjualan	26
2.1.5 Efektivitas Pengendalian Internal	25
2.1.5.1 Pengertian Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	26
2.1.5.2 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan.....	28
2.1.5.3 Komponen Pengendalian Internal.....	29

2.2 Penelitian Terdahulu	30
2.3 Kerangka Pemikiran.....	32
2.4 Hipotesis	33
2.4.1 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.....	33
2.4.2 Pengaruh Audit internal Penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia	34
2.4.3 Pengaruh Sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia	35

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	37
3.2 Operasional Variabel.....	38
3.2.1 Variabel Independen	38
3.2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	39
3.2.1.2 Audit Internal Penjualan	40
3.2.2 Variabel Dependen.....	40
3.2.2.1 Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan	41
3.3 Populasi dan Sampel	41
3.3.1 Populasi.....	41
3.3.2 Sampel.....	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.5 Metode Analisis Data.....	46
3.5.1 Analisis Deskriptif	46
3.5.2 Uji Kualitas Data.....	47
3.5.2.1 Uji Validitas	48
3.5.2.2 Uji Reabilitas	50
3.5.3 Uji Asumsi Klasik.....	51
3.5.3.1 Uji Normalitas.....	52
3.5.3.2 Uji Multikolinearitas	53
3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	53
3.5.4 Uji Pengaruh	54
3.5.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda.....	54
3.5.5 Rancangan Uji Hipotesis.....	55
3.5.5.1 Koefisien Determinasi.....	57
3.5.5.2 Uji Parsial (<i>T-Test</i>).....	58
3.5.5.3 Uji Simultan (<i>F-Test</i>).....	59
3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	60
3.6.1 Lokasi Penelitian.....	60
3.6.2 Jadwal Penelitian	61

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	62
4.1.1 Profil Perusahaan	62

4.1.2 Profil Responden.....	63
4.1.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	63
4.1.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	64
4.1.2.3 Karakteristik Responden Pendidikan Terakhir	64
4.1.3 Analisis Deskriptif	65
4.1.4 Hasil Uji Kualitas Data	78
4.1.4.1 Hasil Uji Validitas.....	79
4.1.4.2 Hasil Uji Reabilitas	81
4.1.5 Hasil Uji Asumsi Klasik	83
4.1.5.1 Hasil Uji Normalitas	83
4.1.5.2 Hasil Uji Multikolinearitas	86
4.1.5.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	87
4.1.6 Uji Pengaruh	89
4.1.6.1 Uji Regresi Linear Berganda.....	89
4.1.7 Hasil Uji Hipotesis	91
4.1.7.1 Hasil Uji Koefesien Determinasi	91
4.1.7.2 Hasil Uji Parsial (<i>T-Test</i>)	91
4.1.7.3 Hasil Uji Simultan (<i>F-Test</i>)	93
4.2 Pembahasan.....	94
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia..	94
4.2.2 Audit internal Penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.....	95
4.2.3 Sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia	96
 BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	97
5.2 Saran	98
 DAFTAR PUSTAKA	 99
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	102
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3.1 Operasional Variabel X.....	37
Tabel 3.2 Operasional Variabel Y.....	38
Tabel 3.3 Penentuan Skor Jawaban Kuesioner	43
Tabel 3.4 Jadwal Penelitian	59
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	60
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Umur.....	61
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	62
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.1	63
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.2	64
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.3	65
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.4	65
Tabel 4.8 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.5	66
Tabel 4.9 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.6	67
Tabel 4.10 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.7	67
Tabel 4.11 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.8	68
Tabel 4.12 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X1.9	69
Tabel 4.13 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X2.1	69
Tabel 4.14 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X2.2	70
Tabel 4.15 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X2.3	71
Tabel 4.16 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X2.4	71
Tabel 4.17 Tanggapan Responden Terhadap Variabel X2.5	75
Tabel 4.18 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Y1	73
Tabel 4.19 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Y2	73
Tabel 4.20 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Y3	74
Tabel 4.21 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Y4	75
Tabel 4.22 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Y5	75
Tabel 4.23 Hasil Uji Validitas Variabel X1	77
Tabel 4.24 Hasil Uji Validitas Variabel X2.....	78
Tabel 4.25 Hasil Uji Validitas Variabel Y	79
Tabel 4.26 Hasil Uji Reliabel Variabel X1	81
Tabel 4.27 Hasil Uji Reliabel Variabel X2.....	81
Tabel 4.28 Hasil Uji Reliabel Variabel Y	82
Tabel 4.29 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov	85
Tabel 4.30 Hasil Uji Multikolinearitas.....	86
Tabel 4.31 Hasil Uji Heteroskedastisitas	87
Tabel 4.32 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	88
Tabel 4.33 Hasil Uji Koefesien Determinasi	90
Tabel 4.34 Hasil Uji Parsial (<i>T-Test</i>)	91
Tabel 4.35 Hasil Uji Simultan (<i>F-Test</i>)	92

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4.1 Uji Normalitas Lonceng, Bell Shapped	83
Gambar 4.2 Uji Normalitas P-P Plot Regression Standart Residual	83
Gambar 4.3 Titik-titik Scatterplots Regression	84
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	83

DAFTAR RUMUS

	Halaman
Rumus 3.1 Rentang Skala.....	44
Rumus 3.2 Korelasi <i>Product Moment</i>	46
Rumus 3.3 <i>Cronbatch's Alpha</i>	48
Rumus 3.4 Regresi Linear Berganda	52
Rumus 3.5 Koefesien Determinasi.....	56
Rumus 3.6 Parsial (T)	56
Rumus 3.7 Simultan (F).....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	Tabel Tabulasi
Lampiran II	Tabel R (Koefesien Korelasi Sederhana)
Lampiran III	Tabel T (Titik Persentase Distribusi t)
Lampiran IV	Tabel F (Titik Persentase Distribusi F)
Lampiran V	Hasil Uji SPSS

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia bisnis dari masa ke masa, terasa semakin kompetitif, karena semakin banyaknya perusahaan asing yang berpindah ke peta persaingan bisnis di Indonesia. Persaingan diberbagai bidang yang semakin kompleks mendorong setiap perusahaan untuk berlomba menjual produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Dalam hal ini strategi perusahaan yang tepat merupakan langkah awal yang penting agar dapat meningkatkan hasil penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan, baik melakukan penjualan barang maupun jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum. Oleh karena itu perusahaan memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan hambatan dalam bisnis yang tengah dihadapi agar dapat mencapai penjualan yang baik.

Efektivitas pengendalian internal penjualan memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT Ex Batam Indonesia yaitu salah satu

perusahaan manufaktur di Batam, PT Ex Batam Indonesia, terus berkomitmen untuk terus memperbaiki proses internal kontrol dan akan terus melakukan peninjauan dan pemantauan atas kontrol pengendalian internal khususnya dibagian penjualan, serta prosedurnya untuk memastikan kepatuhan terhadap kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen, untuk mengendalikan penjualan, perusahaan Ex Batam Indonesia memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi.

Pada PT Ex Batam Indonesia sistem informasi akuntansi penjualan belum berjalan dengan maksimal hal ini terlihat dari sering terjadinya keterlambatan informasi yang diterima oleh bagian-bagian tertentu pada tahapan selanjutnya. Lamanya informasi yang diterima disebabkan oleh kelalaian pihak-pihak yang dapat mempengaruhi ketepatan waktu terbitnya suatu laporan.

Untuk itu, sistem informasi akuntansi penjualan yang baik diharapkan mampu menciptakan pengendalian intern penjualan yang efektif. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Adisti (2013) yang menyatakan bahwa pengendalian intern penjualan yang efektif dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan dalam sebuah perusahaan, semakin baik sistem informasi penjualan maka pengendalian internal atas penjualan akan semakin efektif.

Pada PT Ex Batam Indonesia lemahnya pengendalian internal penjualan selain terlihat dari sering terjadinya keterlambatan informasi yang diterima pada bagian-bagian tertentu, ditunjukkan pula oleh adanya karyawan yang bekerja tidak sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, Hal ini dikarenakan kurang

efektifnya pemeriksaan internal (audit intern) yang dilakukan oleh auditor internal. Disinilah peran auditor internal (audit intern) diperlukan, karena keberadaannya ditujukan untuk memperbaiki kinerja perusahaan. Audit internal harus mempunyai kedudukan khusus dalam struktur organisasi perusahaan agar pemeriksaan internal terbebas dan objektif dalam melihat dan menilai berbagai kerja sistem, prosedur dan catatan perusahaan.

Tujuan pemeriksaan intern yaitu membantu organisasi dalam mencapai tujuannya dengan melalui pendekatan yang sistematis, disiplin untuk mengevaluasi dan melakukan perbaikan atas keefektivan manajemen risiko, pengendalian dan proses yang jujur, bersih dan baik (Zaelani dan Agustina, 2017). Adanya audit internal yang baik diharapkan mampu menciptakan efektifitas atas pengendalian intern penjualan dalam perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Novatiani (2011) yang menunjukkan bahwa auditor internal berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal asset tetap.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, mengingat pentingnya suatu sistem informasi akuntansi dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian internal khususnya dibagian penjualan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Audit Internal Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Ex Batam Indonesia”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini antara lain :

1. Pada kebanyakan perusahaan manufaktur sistem informasi akuntansi penjualan belum berjalan dengan maksimal.
2. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan masih harus diteliti keefektivannya terhadap pengendalian intern penjualan.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan terfokus pada variabel yang diteliti maka penulis membatasi penelitian pada :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan, audit internal penjualan dan efektivitas pengendalian intern penjualan.
2. Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah hasil dari kuesioner yang dibagikan kepada karyawan yang bekerja sampai dengan desember 2016
3. Penelitian dilakukan di PT Ex Batam Indonesia.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah-maslah yang penulis identifikasi, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

2. Apakah audit internal penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjual pada PT Ex Batam Indonesia?
3. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan secara simultan berpengaruh terhadap eektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?
2. Untuk mengetahui apakah audit internal penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern penjual pada PT Ex Batam Indonesia?
3. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap eektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia?

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman serta nantinya dapat dijadikan sebagai salah satu bahan referensi pengetahuan, bahan diskusi dan bahan kajian lanjutan bagi pembaca tentang sistem informasi

akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.

1.6.2 Manfaat Praktis

Adapun Manfaat Praktis dari penelitian ini adalah :

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan serta menjadi bahan masukan bagi perusahaan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan.

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi sehingga dapat memberikan wawasan kepada masyarakat mengenai sistem variabel yang diteliti.

c. Bagi Penulis

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh sidang sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi pada Universitas Putera Batam dan menambah ilmu pengetahuan serta memperluas wawasan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan, audit internal penjualan dan pengendalian intern penjualan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian sistem menurut Hall (2009) dalam Mardi (2014: 3), Sistem adalah sekelompok, dua atau lebih komponen yang saling berkaitan yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama.

Menurut M. J Alexander (2001) dalam Mardi (2014 :3), Suatu sistem adalah suatu grup dari beberapa elemen, baik berbentuk fisik maupun bukan fisik, yang menunjukkan suatu kumpulan saling berhubungan di antaranya dan berinteraksi bersama menuju satu atau lebih tujuan, sasaran atau akhir dari sistem.

Sistem merupakan suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi satu sama lain menurut Mardi (2014: 3). Menurut Diana dan Setiawati (2011: 3), sistem merupakan serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu sistem pasti tersusun dari sub-sub sistem yang lebih kecil yang juga saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Menurut Ardana dan Lukman (2016: 10), Informasi adalah data yang telah diolah sehingga hasil olahan tersebut telah bermanfaat atau berguna bagi para pemakai informasi untuk pengambilan keputusan.

Menurut Wangdra dan Ali (2010: 10), Informasi adalah data yang telah diolah menjadi suatu bentuk yang penting bagi sipenerima dan mempunyai nilai yang nyata atau dapat dirasakan manfaatnya dalam keputusan-keputusan yang akan datang. Menurut Puspitawati dan Anggadini (2011: 13), Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya.

Kualitas Informasi menurut Wangdra dan Ali (2010: 12), ditentukan oleh beberapa faktor, yaitu :

1. Keakuratan dan teruji kebenarannya.

Artinya informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan, tidak bias, dan tidak menyesatkan. Kesalahan-kesalahan itu dapat berubah kesalahan perhitungan maupun akibat gangguan (*noise*) yang dapat mengubah dan merusak informasi tersebut.

2. Kesempurnaan informasi.

Untuk mendukung faktor pertama tersebut diatas, maka kesempurnaan informasi menjadi faktor penting, penambahan atau pengubahan.

3. Tepat waktu.

Informasi harus disajikan secara tepat waktu, mengingat informasi akan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan. Keterlambatan informasi akan mengakibatkan kekeliruan dalam pengambilan keputusan.

4. Relevansi.

Informasi akan memiliki nilai manfaat yang tinggi, jika informasi tersebut diterima oleh mereka yang membutuhkan dan menjadi tidak berguna jika diberikan kepada mereka yang tidak membutuhkan.

5. Mudah dan murah.

Kini, cara dan biaya untuk memperoleh informasi juga menjadi bahan pertimbangan tersendiri. Bilamana cara dan biaya untuk memperoleh informasi sulit dan mahal, maka orang tidak berminat untuk memperolehnya atau mencari alternatif substitusinya. Biaya mahal yang dimaksud disini, jika bobot informasi tidak sebanding dengan yang dikeluarkan. Dan melalui teknologi internet, kini orang atau perusahaan dapat memperoleh informasi dengan mudah dan murah.

Didalam menghasilkan informasi yang berkualitas peran manusia tetap paling dominan, dikatakan dominan karena hanya sebagian kecil yang dapat dilakukan oleh alat untuk menghasilkan informasi yang lebih berkualitas.

American Accounting Association dalam Zakiyudin (2012: 2), mendefenisikan akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut.

Menurut Diana dan Setiawati (2011: 14), Akuntansi merupakan proses mengidentifikasi, mengukur, mencatat dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi dari suatu organisasi (bisnis maupun non bisnis) kepada pihak-

pihak yang berkepentingan dengan informasi bisnis tersebut.

Menurut Puspita dan Anggadini (2011: 38), Akuntansi adalah proses yang terdiri dari identifikasi, pengukuran dan pelaporan informasi ekonomi. Jenis-jenis bidang akuntansi menurut Zakiyudin (2012: 7-9), adalah sebagai berikut :

1. Akuntansi keuangan (*financial accounting*), akuntansi ini bertujuan utama menghasilkan laporan keuangan untuk kepentingan pihak luar seperti investor, badan pemerintah, dan pihak luar lainnya.
2. Auditing (*auditing*), bidang ini berhubungan dengan proses pengauditan laporan keuangan yang dihasilkan oleh akuntansi keuangan. Tujuan dari pelaksanaan audit adalah agar informasi akuntansi yang disajikan dapat lebih dipercaya.
3. Akuntansi manajemen (*management accounting*), beberapa manfaat dari akuntansi manajemen adalah mengendalikan kegiatan perusahaan, memonitor arus kas dan memberikan berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan.
4. Akuntansi biaya (*cost accounting*), fungsi utama akuntansi biaya adalah mengumpulkan, mengidentifikasi dan menganalisa data mengenai biaya-biaya baik biaya yang sudah maupun yang akan terjadi.
5. Akuntansi perpajakan (*tax accounting*), tujuan akuntansi ini adalah untuk perpajakan, baik tentang transaksi kejadian keuangan, mengukur serta melaporkannya ditetapkan oleh pertauran pajak.
6. Penganggaran (*budgeting*), merupakan bidang yang berkaitan dengan penyusunan rencana keuangan dalam hal kegiatan perusahaan dalam jangka

waktu tertentu, menganalisis dan melakukan pengawasan atas pelaksanaannya.

Menurut Diana dan Setiawati (2011: 4), Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Menurut Puspitawati dan Anggadini (2011: 57), Sistem informasi akuntansi dapat pula didefinisikan sebagai suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat pula memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem informasi akuntansi terdiri dari unsur-unsur yang tidak terpisahkan dan masing-masing unsur harus bekerja sama secara harmonis untuk dapat menghasilkan suatu laporan.

Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi merupakan kesatuan dari seluruh komponen untuk mengolah data transaksi dalam menyiapkan laporan keuangan yang berguna bagi para pemakai informasi keuangan dalam membuat keputusan untuk mencapai berbagai tujuan dalam kesatuan usaha dan penggunaan sumber daya yang seefektif dan seefisien mungkin.

2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi pada suatu perusahaan cenderung berbeda dengan perusahaan lainya. Bahkan dalam perusahaan itu sendiri sistem informasi

terus dikembangkan sejalan dengan kemungkinan perluasan usaha perusahaan, bertambahnya pegawai, berpindahnya kepemilikan, dan sebagainya.

Meskipun demikian pada umumnya sistem informasi akuntansi mempunyai tujuan yang sama.

Menurut Diana dan Setiawati (2011: 5), tujuan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Mengamankan harta / kekayaan perusahaan, harta / kekayaan disini meliputi kasperusahaan, persediaan barang dagangan, termasuk asset tetap perusahaan
2. Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan, suatu sistem informasi akuntansi yang baik merupakan kunci sukses sebuah perusahaan.
3. Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal.
4. Menghasilkan informasi untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi, sistem informasi dapat juga dimanfaatkan untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi.
5. Menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit (pemeriksaan), data yang tersimpan dengan baik sangat memudahkan proses pemeriksaan.
6. Menghasilkan informasi untuk penyusunan dan evaluasi anggaran perusahaan.
7. Menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

Menurut Mardi (2014: 4), terdapat tiga tujuan sistem informasi akuntansi, yaitu sebagai berikut :

1. Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang (*to fulfill obligations relating to stewardship*).

2. Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen (*to support decision making by internal decision makers*).
3. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari (*to support the day operations*).

Menurut Puspita dan Anggadini (2011: 32), tujuan utama dari sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk menyajikan informasi sebagai pendukung pengambilan keputusan, perencanaan, pengendalian dan perbaikan selanjutnya.
2. Untuk menyajikan informasi sebagai pendukung kegiatan operasional sehari-hari.
3. Untuk menyajikan informasi yang berkenan dengan kepengurusan / struktur manajemen.

Dengan adanya tujuan-tujuan tersebut, maka akan dapat membantu dalam perencanaan sistem informasi akuntansi, terutama dalam hal menganalisa dan merancang sistem tersebut agar dapat membentuk sistem informasi akuntansi yang efektif dan efisien, serta meningkatkan pengendalian internal.

2.1.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Puspita dan Anggadini (2011: 20), komponen sistem informasi merupakan bagian / partial sistem informasi yang membentuk sistem informasi. Banyak perusahaan yang menggunakan komputer dalam melakukan operasinya seiring dengan perkembangan dunia usaha yang semakin berkembang dan

bersaing, maka semakin besar kebutuhan informasi yang cepat, tepat dan akurat. Dapat dikatakan bahwa computer merupakan alat bantu yang tepat untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Peranan komputer sangat besar bila dimanfaatkan secara optimal. Perusahaan yang ingin maju dan memperoleh informasi yang cepat, tepat dan akurat harus melakukan komputerisasi dalam sistem informasinya dan apabila perusahaan tidak menggunakan komputer maka informasi yang diperoleh mungkin telah usang atau tidak tepat waktu.

Komponen sistem informasi akuntansi adalah :

1. Manusia

Manusia adalah pelaku yang menjalankan sistem

2. Transaksi

Objek dari sistem informasi akuntansi sebagai masukan, lalu diproses sehingga menghasilkan informasi

3. Prosedur

Langkah-langkah yang harus ditempuh dalam melakukan transaksi atau kegiatan perusahaan

4. Dokumen

Berupa formulir yang digunakan sebagai sarana pencatatan pada saat transaksi

5. Peralatan

Suatu alat atau sarana yang digunakan dalam melakukan pencatatan pada sistem informasi yang bersangkutan

Menurut Mardi (2014: 6), kegiatan sia terdiri dari beberapa unsure penting, yaitu :

1. Pelaku (orang), yang bertindak sebagai operator sistem atau orang yang mengendalikan dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi, yang dalam kefiatan mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas bisnis perusahaan.
3. Perangkat lunak (*software*), dipakai untuk mengolah data perusahaan.
4. Perangkat komputer, alat pendukung dan peralatan untuk komunikasi jaringan merupakan infrastruktur teknologi informasi.

Dengan adanya unsur-unsur diatas, memungkinkan sistem informasi akuntansi melaksanakan tugas utama dalam proses bisnis perusahaan, yaitu :

- a. Melaksanakan pengarsipan data terkait dengan aktivitas operasional organisasi, sumber daya yang terkait dengan aktivitas tersebut baik pimpinan maupun para pelaksana tugas serta pihak luar yang memiliki kepentingan terhadap pelaporan yang dihasilkan oleh organisasi bisnis tersebut.
- b. Data yang di ubah menjadi informasi merupakan tugas pokok sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh pihak manajemen membuat keputusan dalam kegiatan perencanaan, implementasi dan pengendalian tugas-tugas harian perusahaan.
- c. Tersedia instrument pengendalian yang handal untuk menjaga harta kekayaan perusahaan.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan merupakan salah satu aktivitas penting di perusahaan, tujuan utama penjualan sendiri yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

Sunyoto (2012: 26) mengatakan bahwa penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran. Dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Swastha (2009: 8), mendefinisikan menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Menurut Sudayat (2014: 26), dalam dunia penjualan terdapat empat aspek penting atau prinsip dasar penjualan :

1. Menjual adalah proses
2. Menjual adalah permainan angka
3. Menjual adalah tentang hubungan dan komunikasi inter-personal
4. Menjual adalah masalah disiplin

2.1.2.2 Tujuan Penjualan

Meurut Swastha (2009:80), perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya, yaitu :

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

Untuk dapat mencapai ketiga tujuan tersebut maka diperlukan kerja sama antar bagian fungsional dalam perusahaan.

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Adikoesoema dalam Mashina dkk (2015), tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Semua penjualan baik kontan maupun kredit dicatat segera dengan tepat dan teliti.
2. Semua pengeluaran persediaan barang dagangan dari gudang baik yang dijual maupun untuk keperluan lainnya harus diperiksa sedemikian rupa sehingga kemungkinan pencurian atau penyalahgunaan barang dapat dikurangi seminimal mungkin.
3. Retur penjualan harus benar-benar ada persetujuan untuk mencegah adanya pencurian, kecurangan dan kecelakaan.
4. Penanganan penjualan dan penerimaan uang kas harus diperiksa sedemikian rupa sehingga terdapat *internal check* yang tepat.

5. Harus dilakukan pengendalian yang memadai terhadap penjualan kredit, sehingga ketelitian secara teratur dapat diperiksa agar tercipta suatu pengendalian terhadap piutang dagang.

2.1.4 Audit Internal

2.1.4.1 Pengertian Audit Internal

Menurut Hery (2016: 238), Audit Internal adalah suatu fungsi penilaian yang dikembangkan secara bebas dalam organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan sebagai wujud pelayanan terhadap organisasi perusahaan.

Institute of internal auditors dalam Tunggal (2010: 99), audit internal adalah suatu fungsi penilai independen yang dibentuk dalam organisasi untuk memeriksa dan mengevaluasi kegiatannya sebagai jasa bagi organisasi. Audit internal seringkali disebut sebagai “mata dan telinga manajemen”.

Auditor tidak hanya memeriksa kegiatan akuntansi dan keuangan, tetapi juga jenis program lainnya dalam entitas.

Menurut Tugiman dalam Novatiani (2011), Internal audit atau pemeriksaan internal adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan.

Menurut Agoes dalam Novatiani (2011), menyatakan internal audit atau pemeriksaan internal adalah pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian internal audit perusahaan, baik terhadap norma laporan keuangan dan cara akuntansi

perusahaan maupun ketaatan terhadap kebijakan manajemen puncak yang telah ditentukan serta ketaatan terhadap peraturan pemerintah dan ketentuan-ketentuan dari ikatan profesi yang berlaku.

Dari beberapa defenisi diatas, audit internal dapat diartikan sebagai aktivitas pemeriksaan dan penilaian dalam suatu perusahaan secara menyeluruh, mengevaluasi kegiatan organisasi melalui pemberian saran untuk memperbaiki kinerja organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional secara keseluruhan serta membantu manajemen dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan yang maksimal dari organisasi tersebut.

Sekarang ini profesi audit internal harus mengalami perkembangan sesuai dengan tuntutan berkembangnya dunia usaha dan perekonomian yang menuntut suatu perusahaan untuk menjalankan operasinya secara profesional yang berarti pemanfaatan sumber daya yang efektif dan efesien sesuai dengan tujuan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dijelaskan bahwa :

1. Audit internal merupakan suatu aktivitas penilaian yang dilakukan oleh pegawai organisasi itu sendiri.
2. Walaupun penilaian dilakukan oleh organisasi, namun sifat penilaian yang dilakukan haruslah independen dan objektif.
3. Auditor internal bertanggung jawab kepada manajemen organisasi secara langsung.
4. Audit internal dilakukan untuk meningkatkan dan mendorong ditaatinya kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan.

5. Auditor internal memberikan jasa dan bantuan pada manajemen organisasi.

2.1.4.2 Tujuan Audit Internal

Audit internal dilakukan oleh orang yang profesional yang memiliki pemahaman yang mendalam mengenai budaya kerja, sistem, dan kegiatan operasional perusahaan. Aktivitas audit internal memberikan jaminan bahwa pengendalian internal yang dijalankan perusahaan telah cukup memadai untuk memperkecil terjadinya risiko, dan menjamin bahwa kegiatan operasional perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien, serta memastikan bahwa sasaran dan tujuan perusahaan telah tercapai.

Secara umum tujuan dari audit internal adalah untuk membantu semua anggota organisasi dalam melaksanakan tanggung jawabnya secara efektif dengan memberikan penilaian, rekomendasi yang objektif dan komentar penting mengenai aktifitas yang diaudit serta meningkatkan pengendalian yang efektif dengan biaya yang wajar.

Menurut Hery (2016: 281), Keseluruhan tujuan pemeriksaan intern yang dilakukan oleh audit internal adalah membantu segenap anggota manajemen dalam menyelesaikan tanggung jawab mereka secara efektif, dengan memberi mereka analisis, penilaian, saran dan komentar yang objektif mengenai kegiatan yang diperiksa. Untuk mencapai seluruh tujuan ini, maka audit internal harus melakukan beberapa aktivitas sebagai berikut :

1. Memeriksa dan menilai baik buruknya pengendalian atas akuntansi keuangan dan operasi lainnya.
2. Memeriksa sampai sejauh mana hubungan para pelaksana terhadap kebijakan, rencana dan prosedur yang telah ditetapkan.
3. Memeriksa sampai sejauh mana aset perusahaan dipertanggung jawabkan dan dijaga dari berbagai macam bentuk kerugian.
4. Memeriksa kecermatan pembukuan dan data lainnya yang dihasilkan oleh perusahaan.
5. Menilai prestasi kerja para pejabat/pelaksana dalam menyelesaikan tanggung jawab yang telah ditugaskan.

2.1.4.3 Fungsi dan Aktivitas Audit Internal

Standar profesional audit internal dalam Hery (2016: 238), menyebutkan bahwa fungsi audit internal atau pemeriksaan intern adalah sebagai berikut:

1. Untuk meyakinkan keandalan informasi.
2. Kesesuaian dengan kebijaksanaan, rencana, prosedur dan peraturan perundang-undangan.
3. Perlindungan terhadap aset.
4. Penggunaan sumber daya secara ekonomis dan efisien
5. Pencapaian tujuan

Menurut Hery (2016: 239), aktivitas audit internal pada dasarnya dapat digolongkan ke dalam dua macam bentuk sebagai berikut :

1. *Financial auditing*

Kegiatan ini antara lain mencakup pengecekan atas kecermatan dan kebenaran segala data keuangan, mencegah terjadinya kesalahan atau kecurangan dan menjaga kekayaan perusahaan.

2. *Operational auditing*

Kegiatan pemeriksaan lebih ditujukan pada bidang operasional untuk dapat memberikan rekomendasi yang berupa perbaikan dalam cara kerja, sistem pengendalian dan sebagainya.

Aktivitas audit internal yang dijalankan secara efektif akan menjadi sesuatu yang sangat berharga di mata manajemen. Objektivitas, keahlian dan pengetahuan yang dimiliki oleh seorang auditor internal yang kompeten akan dapat secara signifikan memberi nilai tambah bagi pengendalian internal perusahaan.

2.1.4.4 Standar Profesi Audit Internal

Audit internal harus dilaksanakan secara ahli dan dengan ketelitian profesional. Kemampuan profesional wajib dimiliki oleh setiap auditor internal agar dapat mengidentifikasi pengendalian internal yang lemah dan merekomendasi perbaikan untuk menciptakan kesesuaian dengan berbagai prosedur dan praktik yang sehat.

Menurut Hery (2016: 254), Standar profesi audit internal mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Memberikan kerangka dasar yang konsisten untuk mengevaluasi kegiatan dan kinerja satuan audit internal maupun individu auditor internal.
2. Menjadi sarana bagi pemakai jasa dalam memahami peran, ruang lingkup, dan tujuan audit internal.
3. Mendorong peningkatan praktik audit internal yang baik dalam operasi.
4. Memberikan kerangka dalam pelaksanaan dan pengembangan kegiatan audit internal yang nantinya akan memberikan nilai tambah serta meningkatkan kinerja kegiatan operasional organisasi.
5. Menjadi acuan dalam menyusun program pendidikan dan pelatihan bagi auditor internal.
6. Menggambarkan prinsip-prinsip dasar praktik audit internal yang seharusnya (*international best practices*).

Standar profesi harus didasarkan pula oleh norma praktek profesional audit internal. Menurut Hery (2016: 266), Standar profesional audit internal terdiri atas:

1. Independensi

Seorang auditor di dalam melaksanakan tugasnya, sangat diperlukan untuk memiliki sifat independen atau bebas dari aktivitas-aktivitas yang diauditnya sehingga auditor dapat membuat pertimbangan dan penilaian penting secara netral dan tidak menyimpang pada siapapun. Audit internal harus mandiri dan terpisah dari berbagai kegiatan yang diperiksa. Auditor internal dianggap mandiri apabila dapat melaksanakan pekerjaannya secara bebas dan objektif yakni dalam melakukan pemeriksaan internal, auditor internal tidak boleh menilai sesuatu berdasarkan penilaian orang lain.

2. Kemampuan Profesional

Audit internal harus dilaksanakan secara ahli dan dengan ketelitian profesional. Dalam keahlian dan penggunaan kemahiran seorang auditor internal diperlukan sebuah kemampuan yang berhubungan dalam profesinya untuk memeriksa, menganalisis dan memberikan tindakan dalam mengevaluasi laporannya.

3. Lingkup Pekerjaan

Lingkup pekerjaan audit internal meliputi pengujian dan evaluasi terhadap kecukupan dan keefektifan sistem pengendalian internal yang dimiliki oleh organisasi yaitu meliputi keandalan informasi, kesesuaian dengan berbagai kebijakan, rencana, dan prosedur dan ketentuan perundang-undangan, perlindungan terhadap aset organisasi, penggunaan sumber daya secara ekonomis dan efisien, serta tercapainya berbagai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan.

4. Pelaksanaan Kegiatan Pemeriksaan

Kegiatan pemeriksaan meliputi perencanaan pemeriksaan, pengujian dan pengevaluasian informasi, penyampaian hasil pemeriksaan dan menindaklanjuti hasil pemeriksaan. Auditor internal bertanggung jawab untuk merencanakan dan melaksanakan tugas pemeriksaan.

2.1.4.5 Indikator Kualitas Audit Internal

Menurut Hery (2016: 255), terdapat lima indikator kualitas audit internal yaitu:

1. *Watchdog*

Orientasi pelaksanaan audit internal seyogyanya tidak hanya terbatas pada pengawasan ketaatan dan kepatuhan terhadap segala prosedur, ketetapan dan kebijakan manajemen semata. Audit internal diharapkan tidak lagi bertindak seolah-olah seperti polisi manajemen tetapi dapat mengarahkan seluruh aktivitas auditnya layaknya sebagai seorang konsultan internal.

2. Kinerja Audit

Dalam melakukan auditnya, auditor internal diantaranya harus menempatkan sasaran analisisnya pada peningkatan profitabilitas perusahaan. Auditor harus dapat menilai, mengevaluasi, termasuk memberikan rekomendasi kepada manajemen mengenai seberapa jauh tingkat efisiensi dari penggunaan sumber daya yang ada dalam perusahaan.

3. Preventif

Audit internal terhadap kegiatan operasional perusahaan perlu dilakukan secara teratur, baik sebelum dirasakan adanya suatu masalah maupun sesudah terlanjur terjadi masalah.

4. Konsultan Internal

Pihak manajemen menginginkan agar auditor internal dapat menjadi seorang konsultan internal yang profesional, yang akan membantu manajemen dalam hal pemberian informasi strategis sebagai bentuk pelayanan prima nya kepada manajemen.

5. Pengetahuan

Auditor internal memiliki peran yang sangat strategis dalam sebuah organisasi yang kegiatan bisnis dan operasionalnya sudah semakin luas.

2.1.4.6 Audit Internal Penjualan

Audit internal penjualan dikatakan efektif apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1. Adanya kualifikasi auditor internal
2. Adanya program audit internal
3. Adanya pelaksanaan audit internal
4. Adanya tinjau lanjut dan laporan hasil-hasil audit internal

Apabila terjadi ketidak efektifan dalam pengendalian intern penjualan yang telah diperiksa, kemudian diberikan saran dan dilaporkan kepada manajemen. Selanjutnya manajemen melakukan tindak lanjut, kemudian tindak lanjut tersebut diperiksa sehingga berhasil, dalam hal ini audit internal berperan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan.

2.1.5 Efektivitas Pengendalian Internal

2.1.5.1 Pengertian Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Menurut Tarigan *dkk* (2013), Efektivitas merupakan tercapainya tujuan, dan hasil yang dicapai sesuai dengan apa yang ditetapkan perusahaan sebelumnya.

Menurut Diana dan Setiawati (2011: 82), pengendalian internal adalah semua rencana operasional, 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. Menurut Krismaji (2010: 218), pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, dan menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Menurut Mayangsari dan Wandanarum (2013: 59), pengendalian internal adalah penggunaan semua sumber daya perusahaan untuk meningkatkan, mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi berbagai aktivitas dengan tujuan untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan tercapai.

Menurut Tunggal (2010: 195), pengendalian internal merupakan suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal entitas lain yang di desain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan berikut ini :

1. Keandalan pelaporan keuangan
2. Efektivitas dan efisiensi operasi
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Menurut Hery (2011: 87), sistem pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarnya.

Menurut Mulyani, *dkk.* (2015), Pengendalian internal penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang dikehendaki, dengan biaya wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi.

2.1.5.2 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan

Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya.

Menurut Hery (2016: 132), manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian internal yang efektif, yaitu :

1. Keandalan pelaporan keuangan
2. Efisiensi dan efektivitas operasi
3. Ketaatan pada hukum dan peraturan

Menurut Mulyani, *dkk.* (2015), tujuan pengendalian internal penjualan adalah sebagai berikut :

1. Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman, yang dilakukan kepada pelanggan non-fiktif.
2. Transaksi penjualan diotorisasi sebagaimana mestinya
3. Seluruh penjualan yang ada telah dicatat
4. Penjualan yang dicatat adalah jumlah yang dikirim dan ditagih telah dicatat dengan benar

5. Penjualan dicatat tepat waktu
6. Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam buku tambahan dan telah diikhtisarkan dengan benar.

2.1.5.3 Komponen Pengendalian Internal

Kerangka kerja pengendalian internal yang digunakan oleh sebagian besar perusahaan A.S dikeluarkan oleh *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO).

Komponen pengendalian internal COSO, dalam Hery (2016: 134), meliputi :

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian terdiri atas tindakan, kebijakan, dan prosedur yang mencerminkan sikap manajemen puncak, para direktur, dan pemilik entitas secara keseluruhan mengenai pengendalian internal.

2. Penilaian resiko

Merupakan tindakan yang dilakukan manajemen untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko-risiko terkait penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi.

3. Aktivitas pengendalian

Merupakan kebijakan dan prosedur untuk membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk mengatasi risiko telah diambil guna mencapai tujuan entitas.

4. Informasi dan komunikasi

Tujuan dari sistem informasi dan komunikasi akuntansi adalah agar transaksi yang dicatat, diproses, dan dilaporkan telah memenuhi tujuan audit pada umumnya (Hery 2016: 143).

5. Pemantauan

Aktivitas pemantauan berhubungan dengan penilaian atas mutu pengendalian internal secara berkesinambungan (berkala) oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian telah berjalan sebagaimana yang diharapkan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

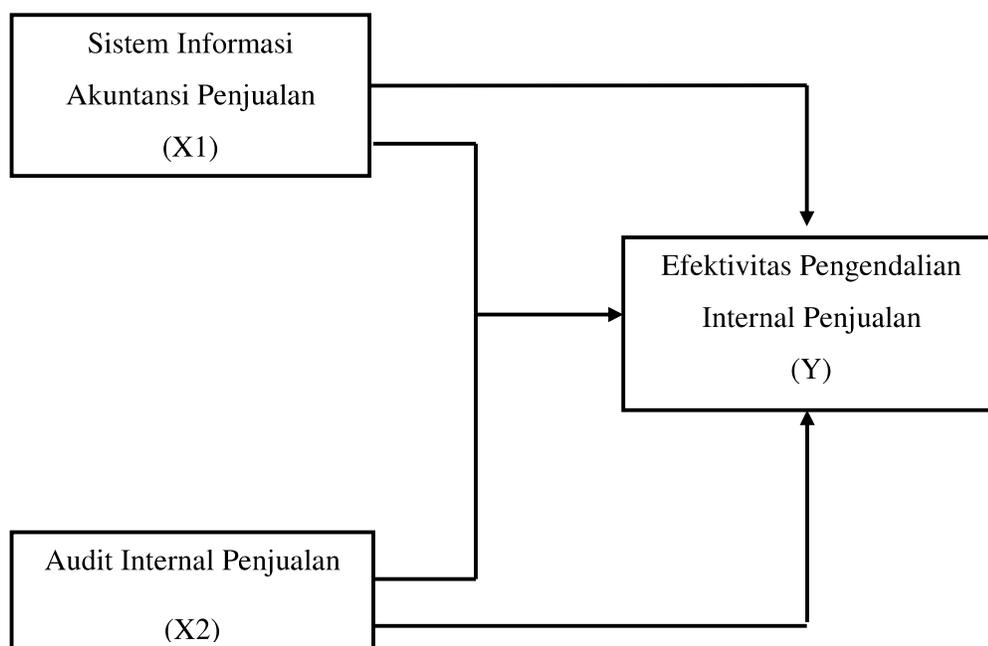
No.	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	R. Ait Novatiani (2011) ISSN : 1907-0640	Pengaruh Internal Audit Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Aset Tetap	Adanya pengaruh yang signifikan antara internal audit terhadap pengendalian internal aset tetap yakni sebesar 56,70% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti
2.	S. Mia Lasmaya dan Karmila (2011) ISSN : 2443-0633	Pengaruh Audit Internal Terhadap Efektivitas Pengelolaan Penerimaan Kas Pada PT Bhanda Ghara Reksa Bandung	audit internal memberikan pengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengelolaan penerimaan kas, yaitu sebesar 42,8% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yg tidak diteliti.
3.	Elis Dwi Nurul Mulyani, Siti Rosyafah, Mashina (2015) ISSN : 2460-7762	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas	Sistem akuntansi penjualan yang diterapkan PT. Peony Indah Makmur secara garis besar sudah cukup baik namun masih memiliki kekurangan, yaitu adanya

		Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Peony Indah Makmur	perangkapan tugas bagian penerimaan pesanan dengan bagian penyajian.
4.	Agustina Florentiana Du'a Nena (2011) ISSN : 2303-1174	Analisa sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan pengendalian internal atas pendapatan di rumah sakit hermana-lembean	Sistem informasi akuntansi sudah memadai dan berperan dalam meningkatkan pengendalian internal atas pendapatan rumah sakit.
5.	Supiatun dan Bambang Suryono Vol. 2 No.9 (2013)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap kinerja perusahaan	Adanya pengaruh yang signifikan, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh sebesar 43,5%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh factor-faktor lain yang tidak diteliti.
6.	Fidyawati Abdjul (2012) Universitas Negeri Gorontalo	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi penjualan Terhadap Efektifitas Pengendalian Intern Piutang PT Hasjrat Abadi Gorontalo	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi penjualan berpengaruh signifikan Terhadap Efektifitas Pengendalian Intern Piutang PT Hasjrat Abadi Gorontalo. Hasil perhitungan koefisien determinasi menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan mampu memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 62,3% terhadap efektifitas Pengendalian Intern Piutang.
7.	Natalia Evindonta Tarigan. Finance & Accounting Journal, Vol. 2, No. 1, Maret 2013.	Peran Internal Auditor terhadap Efektivitas Pengendalian Internal <i>Process Credit Granting andCollection</i>	Peranan internal auditor pada PT. X berpengaruh secara signifikan terhadap efektifitas pengendalian internal process credit granting and collection sebesar 13,9% dan sisanya sebesar 81,6 dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan. Menurut Sugiyono (2012: 89) kerangka berfikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Variabel dibedakan menjadi dua, yaitu variabel independen atau variabel bebas (X) dan variabel dependen atau variabel terikat (Y).

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah sistem informasi akuntansi penjualan (X1) dan audit internal penjualan (X2), sedangkan yang menjadi variabel dependennya adalah efektivitas pengendalian intern penjualan.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi secara efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya (Siregar, 2016).

Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik diharapkan mampu menciptakan pengendalian intern penjualan yang efektif. Sejalan dengan hal tersebut penelitian yang dilakukan oleh Adisti (2013) menemukan adanya pengaruh positif dan signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian intern penjualan. Hal tersebut memberikan indikasi bahwa pengendalian intern penjualan yang efektif ditentukan oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan dalam sebuah perusahaan.

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian tersebut maka peneliti menetapkan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT EX Batam Indonesia.

2.4.2 Pengaruh Audit Internal Penjualan Terhadap Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan

Semakin besar organisasi perusahaan, persoalan yang dihadapi akan semakin kompleks. Keadaan tersebut menuntut para pemimpin atau manajemen perusahaan untuk dapat mengelola kegiatan perusahaannya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pimpinan dan pihak manajemen berkewajiban untuk dapat mengelola perusahaannya dengan sebaik-baiknya, meskipun pada umumnya segala kegiatan perusahaan tidak dapat diawasi secara langsung oleh pimpinan dan manajer, karena itu para pimpinan dan pihak manajer harus mendelegasikan sebagian tugas, wewenang dan tanggung jawabnya kepada pihak lain. Pimpinan dan pihak manajemen memerlukan pengawasan atau pemeriksaan internal dalam usaha meningkatkan pengendalian internal perusahaan yang efektif dan efisien (Zailani dan Agustina 2017).

Upaya untuk memperkecil kemungkinan-kemungkinan terjadinya kecurangan atau penyelewengan baik yang disengaja ataupun tidak sengaja sangat tergantung pada kualitas dari seorang audit internal, artinya seorang audit internal harus disiplin untuk mengevaluasi dan melakukan perbaikan atas keefektivan manajemen risiko, karena audit internal sebagai alat bantu manajemen dalam hal pengendalian yang diharapkan dapat meningkatkan efektifitas pengendalian intern yang baik (Karmila dan Lasmaya, 2011).

Penelitian yang dilakukan Novatiani (2011) hasil penelitian menunjukkan bahwa auditor internal berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal asset tetap, artinya Dengan adanya pemeriksaan internal (audit intern) yang baik

maka akan meningkatkan pula efektivitas pengendalian internal yang ada pada perusahaan.

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian tersebut maka hipotesis kedua adalah :

H2 : Audit Internal Penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT EX Batam Indonesia.

2.4.3 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Audit Internal Penjualan secara bersama-sama terhadap efektifitas pengendalian intern penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Selain sistem informasi akuntansi penjualan, faktor penting lainnya dalam peningkatan efektivitas pengendalian intern penjualan berasal dari audit internal yang ada dalam sebuah organisasi perusahaan. Audit internal bertujuan

melakukan pengawasan atau pemeriksaan internal dalam usaha meningkatkan pengendalian internal perusahaan yang efektif dan efisien.

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad (2016) menyatakan bahwa Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Audit Sistem Informasi secara simultan berpengaruh terhadap pengendalian internal.

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian tersebut maka hipotesis ketiga adalah :

H3 : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Audit Internal Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT EX Batam Indonesia.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian dapat diartikan sebagai perencanaan penelitian, yaitu penjelasan secara rinci tentang keseluruhan rencana penelitian mulai dari perumusan masalah, tujuan, gambaran hubungan antar variabel, perumusan asumsi, hipotesis sampai rancangan analisis data, yang dituangkan secara tertulis kedalam bentuk usulan atau proposal penelitian.

Menurut Martono (2010: 131), desain penelitian adalah penjelasan mengenai berbagai komponen yang akan digunakan peneliti serta kegiatan akan dilakukan selama proses penelitian. Menurut Martono (2010: 43), bahwa kita dapat memulai sebuah penelitian dari sudut manapun, akan tetapi alur ceritanya akan mengikuti skema yang ada.

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini merupakan penelitian hubungan kausal (assosiatif kausal). Menurut Sugiyono (2014: 37), hubungan kausal adalah hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi disini ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan dependen (variabel yang dipengaruhi).

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian survey dengan membuat kuesioner kepada pihak manajemen yang akan menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan

dan audit internal penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.

Menurut Sugiyono (2014: 6), metode survey digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mengedarkan kuesioner, test, wawancara terstruktur dan sebagainya.

3.2 Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2014: 38), menyatakan bahwa variable adalah konstruk (*constructs*) atau sifat yang akan dipelajari. Di bagian ini sugiyono menyatakan bahwa variable dapat dikatakan sebagai suatu sifat yang diambil dari suatu nilai yang berbeda (*different value*). Dengan demikian variable itu merupakan suatu yang bervariasi.

Menurut Sugiyono (2010: 2), variable penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian tarik kesimpulannya.

3.2.1 Variabel Independen

Menurut Sugiyono (2010: 4), Variabel independen sering disebut variabel stimulus, prediktor, antecedent. Dalam bahasa Indonesia disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).

Dalam penyusunan penelitian ini yang menjadi variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan (variabel X1) dan audit internal penjualan (variabel X2).

3.2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Siregar (2016) Sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkam barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan ke semua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

Indikator penelitian untuk mengukur sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan adalah fungsi-fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan hasil penjualan.

Tabel 3.1 Operasional Variabel X1

Variabel	Indikator	Skala
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1)	1. Sumber Daya Manusia 2. Alat 3. Data (formulir atau catatan) 4. Informasi 5. Fungsi penjualan, 6. Fungsi kas 7. Fungsi gudang 8. Fungsi pengiriman 9. Fungsi akuntansi Sumber : Penelitian Terdahulu	Likert

3.2.1.2 Audit Internal Penjualan

Audit internal penjualan merupakan suatu fungsi penilaian yang dikembangkan secara bebas dalam organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan penjualan sebagai wujud pelayanan terhadap organisasi perusahaan (Hery, 2016:238).

Tabel 3.1 Operasional Variabel X2

Variabel	Indikator	Skala
Audit Internal Penjualan (X2)	1. Independensi 2. Kompetensi 3. Lingkup pekerjaan 4. Tahap penugasan audit internal <ul style="list-style-type: none"> - Program pemeriksaaan - Pelaksanaan pemeriksaaan - Laporan pemeriksaaan - Kegiatan tindak lanjut 5. Manajemen bagian audit internal	Likert
	Sumber : Penelitian Terdahulu	

3.2.2 Variabel Dependen

Menurut Sugiyono (2010: 4), variabel dependen sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang merupakan variabel dependen adalah efektifitas pengendalian internal penjualan (variabel Y).

3.2.2.1 Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

Efektifitas pengendalian intern penjualan merupakan Serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas penjualan yang terjadi didalam perusahaan. Indikator penelitian untuk mengukur kinerja efektivitas pengendalian intern penjualan yang digunakan adalah komponen-komponen pengendalian internal yaitu Lingkungan pengendalian, Penaksiran resiko, Informasi dan komunikasi, Aktivitas pengendalian, Pemantauan (Hery, 2016: 134).

Tabel 3.2 Operasional variabel Y

Variabel	Indikator	Skala
Efektivitas pengendalian intern Penjualan (X2)	1. Lingkungan pengendalian penjualan 2. Penaksiran resiko penjualan 3. Informasi dan komunikasi penjualan 4. Aktivitas pengendalian penjualan 5. Pemantauan penjualan Sumber : Diolah dari penelitian terdahulu	Likert

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi penelitian merupakan sekumpulan objek yang ditentukan melalui suatu kriteria tertentu yang akan dikategorikan ke dalam objek tersebut bisa termasuk orang, dokumen atau catatan yang dipandang sebagai objek penelitian.

Menurut Sugiyono (2014: 80), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh objek atau subjek tersebut.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT Ex Batam Indonesia yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan dan efektivitas pengendalian intern penjualan.

3.3.2 Sampel

Pengertian sampel menurut Sugiyono (2014: 81) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengukuran sampel merupakan langkah untuk menentukan besarnya sampel yang akan diambil dalam melaksanakan penelitian dalam suatu obyek.

Untuk menentukan besarnya sampel bisa dilakukan dengan perhitungan statistik atau berdasarkan estimasi penelitian. Pengambilan sampel ini harus dilakukan sedemikian rupa sehingga diperoleh sampel yang benar-benar dapat berfungsi atau dapat menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya.

Teknik penarikan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *nonprobability sampling* dengan pendekatan teknik *sampling jenuh* atau sensus. Menurut Sugiyono (2010:66), *Nonprobability Sampling* adalah teknik

pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan teknik *sampling jenuh* adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono, 2010:68).

Sampel yang dipilih untuk penelitian ini adalah bagian-bagian yang berhubungan langsung dengan sistem informasi akuntansi penjualan, audit internal penjualan dan pengendalian intern penjualan yang bekerja di PT Ex Batam Indonesia.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pada setiap penggunaan statistik selalu berhubungan dengan data, jenis data yang ada dibagi menjadi dua yaitu :

1. Data Primer diperoleh melalui :
 - Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisa kepada subyek penelitian. Wawancara dengan melakukan Tanya jawab dengan seseorang untuk mendapatkan keterangan atau pendapatnya akan suatu hal atau masalah. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit / kecil (Sugiyono, 2014: 137).

- Observasi, sebagai teknik pengumpulan data mempunyai cirri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Jika wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang tetapi juga obyek-obyek alam yang lain (Sugiyono, 2014: 145).
 - Kuesioner, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk menjawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bias diharapkan dari responden (Sugiyono, 2014: 142).
2. Data Sekunder menurut Sugiyono (2014: 137), sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder diperoleh melalui :
- Studi Dokumentasi
 - Studi dokumentasi digunakan untuk mencari data-data sekunder.
 - Akses internet, digunakan untuk mencari data-data pendukung dari berbagai buku dan jurnal.
 - Studi yang relevan, ini digunakan sebagai acuan dalam melakukan penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan teknik kuesioner. Kuesioner, yaitu dengan menggunakan suatu

daftar pernyataan yang diisi oleh bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian audit internal, bagian administrasi penjualan serta bagian lainnya yang berhubungan dengan variabel yang diteliti yang terdapat pada PT Ex Batam Indonesia.

Pada penelitian ini menggunakan kuesioner dengan pertanyaan atau pernyataan tertutup, yaitu daftar pertanyaan atau pernyataan tanpa meminta komentar tertulis mengenai pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner, karena jawaban telah disediakan oleh peneliti. Jadi, responden hanya diminta untuk memilih salah satu dari jawaban yang telah disajikan oleh peneliti.

Untuk memperoleh data tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan, dibuat pernyataan-pernyataan dengan menggunakan skala *likert*. Menurut Sugiyono (2014: 93), Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena social.

Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan (Sugiyono, 2014:93). Jawaban setiap instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain:

- a. Sangat Setuju
- b. Setuju
- c. Cukup
- d. Tidak Setuju
- e. Sangat Tidak Setuju

Tabel 3.3 Penentuan Skor Jawaban Kuesioner

Kriteria Jawaban Responden	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Cukup	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data menurut Sugiyono (2014: 244), adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah di fahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

3.5.1 Analisis Deskriptif

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Menurut Sugiyono (2014: 147) Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi. Analisis deskriptif data berisi mengenai deskripsi dari jawaban responden yang mengisi data

kuesioner dalam penelitian. Analisis deskriptif mencerminkan deskripsi variabel dari responden.

Data-data yang diperoleh dari jawaban responden melalui kuesioner yang disebarkan akan diolah menggunakan SPSS 21 dan hasilnya akan disajikan dalam bentuk tabel dan tabel distribusi frekuensi.

Tabel ini akan memberikan informasi mengenai cirri-ciri responden dan gambaran mengenai deskriptif variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan serta variabel dependen yaitu efektifitas pengendalian internal penjualan pada PT Ex Batam Indonesia.

Termasuk dalam statistik deskriptif antara lain penyajian data melalui tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan modus, median, mean, perhitungan desil, persentil, penyebaran data melalui perhitungan rata-rata, standar deviasi, dan perhitungan persentase (Sugiyono, 2014: 148).

$$RK = \frac{n(m-1)}{m}$$

Rumus 3.1 Rentang Skala

Keterangan :

n = Jumlah Sampel

m = Jumlah alternatif item

3.5.2 Uji Kualitas Data

Dalam penelitian, data-data yang dikumpulkan melalui kuesioner harus diuji kualitasnya terlebih dahulu sebelum diolah dan dianalisis. Kualitas data

ditentukan oleh kualitas instrument yang digunakan untuk mengumpulkan data. Hal ini penting karena data yang tidak valid dan tidak reliable akan menghasilkan kesimpulan yang bias. Ada 2 cara untuk menguji kualitas data yaitu uji validitas dan uji reliabilitas.

Sugiyono (2010 : 348), dengan menggunakan instrument yang valid dan reliable dalam pengumpulan data, maka diharapkan hasil penelitian akan menjadi valid dan reliable.

3.5.2.1 Uji Validitas

Uji validitas data digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut.

Menurut Azwar dalam Wibowo (2012: 35), uji validitas data digunakan untuk mengetahui sejumlah mana alat pengukuran itu mampu untuk mengukur apa yang diinginkan diukur.

Dari uji ini dapat diketahui apakah item-item pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner dapat digunakan untuk mengukur keadaan responden yang sebenarnya dan menyempurnakan kusioner tersebut.

Uji validitas instrumen dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh instrumen penelitian mampu mencerminkan isi sesuai dengan hal dan sifat yang diukur. Artinya, setiap butir instrumen telah benar-benar menggambarkan keseluruhan isi atau sifat bangun konsep yang menjadi dasar penyusunan instrumen.

Pengujian untuk membuktikan valid tidaknya item-item kuesioner dapat dilakukan dengan melihat angka koefisien korelasi *pearson product moment*. Signifikan koefisien korelasi pada tingkat 0,05 (Wibowo, 2012: 35). Dalam penelitian ini, uji validitas yang digunakan adalah korelasi *Pearson Product Moment*. Menurut Wibowo (201 :37), besarnya nilai koefisien *pearson product moment* dapat diperoleh dengan rumus seperti dibawah ini :

$$r_{ix} = \frac{n \sum ix - (\sum i)(\sum x)}{\sqrt{[n \sum i^2 - (\sum i)^2][n \sum x^2 - (\sum x)^2]}}$$

Rumus 3.2 Korelasi Product Moment

Keterangan:

- R_{ix} = Koefisien korelasi
 i = Skor item
 x = Skor total dari x
 n = Jumlah banyaknya subjek

Menurut Wibowo (2012: 37), Kriteria diterima dan tidaknya suatu data valid atau tidak, jika :

1. Jika r hitung $\geq r$ tabel (uji dua sisi dengan sig 0,050) maka item-item pada pertanyaan dinyatakan berkorelasi signifikan terhadap skor total item tersebut, maka item dinyatakan valid.
2. Jika r hitung $< r$ tabel (uji dua sisi dengan sig 0,050) maka item-item pada pertanyaan dinyatakan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total item tersebut, maka item dinyatakan tidak valid.

3.5.2.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah istilah yang dipakai untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relative konsisten apabila pengukuran diulang dua kali atau lebih (Wibowo, 2012: 52). Reliabilitas juga dapat berarti indeks yang menunjukkan sejauh mana alat pengukuran dapat menunjukkan dapat dipercaya atau tidak. Uji ini digunakan untuk mengetahui dan mengukur konsisten alat ukur (Wibowo, 2012: 52).

Menurut Sugiyono (2014: 277), Suatu penelitian yang reliabel adalah apabila orang lain dapat mengulangi atau mereplikasikan proses penelitian tersebut. Instrument yang reliabel adalah instrument yang bila digunakan beberapa kali mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Dengan demikian suatu instrument dikatakan reliabel bila digunakan berkali-kali menghasilkan data yang sama (konsisten).

Uji reliabilitas dilakukan untuk menguji konsistensi jawaban dari responden. Uji reliabilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dinyatakan handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsistensi atau stabil dari waktu ke waktu .

Dalam pengujian ini, uji reliabilitas dilakukan dengan uji statistik *Cronbach's Alpha*. Menurut Wibowo (2012: 52), untuk mencari besar angka reliabilitas dengan menggunakan metode ini dapat menggunakan suatu rumus,

yaitu:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Rumus 3.3. Cronbach's Alpha

Keterangan :

r_{11} = Reliabilitas Kuesioner

k = Banyaknya butir pernyataan

$\sum \sigma_b^2$ = Jumlah varian pada butir

σ_1^2 = Varian total

Nilai uji akan dibuktikan dengan menggunakan uji dua sisi pada taraf signifikan 0,05. Kriteria diterima dan tidaknya suatu data realibel atau tidak jika nilai alpha lebih besar daripada nilai kritis *product moment* atau nilai r tabel. Dapat pula dilihat dengan menggunakan nilai batasan penentu, misalnya 0,6 (Sekaran, 1992 dalam Wibowo, 2012 :53).

3.5.3 Uji Asumsi Klasik

Menurut Wibowo (2012: 61), Uji asumsi digunakan untuk memberikan pre-test, atau uji awal terhadap suatu perangkat atau instrument yang digunakan dalam pengumpulan data, bentuk data dan jenis data yang akan diproses lebih lanjut dari suatu kumpulan awal yang telah diperoleh, sehingga syarat untuk mendapatkan data yang tidak bias menjadi terpenuhi.

Model regresi dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi normalitas data dan terbebas dari asumsi klasik statistik. Jika model regresi telah pengujian dasarnya untuk persyaratan uji asumsi klasik berarti persamaan yang dihasilkan tersebut dapat dijadikan alat estimasi yang tidak bias dan diandalkan untuk peramalan. Asumsi klasik utama terdiri atas uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas.

3.5.3.1 Uji Normalitas

Uji ini dilakukan guna mengetahui apakah nilai residu (perbedaan yang ada) yang diteliti memiliki distribusi normal atau tidak normal. Nilai residu yang berdistribusi normal akan membentuk suatu kurva yang bila digambarkan akan berbentuk lonceng (Wibowo,2012:61).

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel dependen dan independen atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Pengujian yang dapat menunjukkan data normal yang diperoleh apabila Nilai signifikansinya adalah $>0,05$ untuk menguji suatu data berdistribusi normal atau tidak, dapat diketahui dengan menggunakan grafik normal (Wibowo, 2012:69). Pada grafik normal, dengan asumsi :

- a. Apabila data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Apabila data menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi uji asumsi normalitas.

Kolmogrov-Smirnov. Kriteria pengujian adalah sebagai berikut :

- a. Data dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi Kolmogorov-Smirnov $> 0,05$

- b. Data dinyatakan berdistribusi tidak normal jika signifikansi Kolmogorov-Smirnov $< 0,05$

3.5.3.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Wibowo (2012: 87), dalam persamaan regresi tidak boleh terjadi multikolinearitas, maksudnya tidak boleh ada korelasi atau hubungan yang sempurna atau mendekati sempurna antara variabel bebas yang membentuk persamaan tersebut. Jika pada model persamaan tersebut terjadi gejala multikolinearitas itu berarti sesama variabel bebasnya terjadi korelasi.

Salah satu cara untuk mendeteksi gejala multikolinearitas adalah dengan menggunakan atau melihat *tool uji* atau yang disebut dengan *Variance Inflation Factor (VIF)*, dengan melihat nilai masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya.

Menurut Wibowo (2012: 87), ada beberapa cara untuk mendeteksi multikolinearitas, yaitu sebagai berikut :

- a. Jika nilai VIF < 10 , maka itu menunjukkan tidak terdapat gejala multikolinearitas.
- b. Jika nilai koefisien korelasi antar masing-masing variabel independen $< 0,5$, maka tidak terdapat gejala multikolinearitas.

3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke

pengamatan yang lain. Model regresi yang baik yaitu homoskedastitas atau tidak terjadi heteroskedastitas.

Uji ini diperlukan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual pengamatan model regresi tersebut. Uji heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan metode *Park Gleyer* dengan cara mengkorelasikan nilai absolute residualnya dengan masing-masing variabel independen. Jika hasil nilai probabilitasnya memiliki tiga nilai signifikan lebih besar dari nilai aphanya (0,05), maka model tidak mengalami heteroskedastisitas (Wibowo, 2012: 93).

3.5.4 Uji Pengaruh

3.5.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Model regresi linear berganda menyatakan suatu bentuk hubungan linear antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependennya. Dalam analisis ini beberapa hal yang bisa dibuktikan adalah bentuk dan arah hubungan yang terjadi antara variabel independen dan variabel dependen, serta dapat mengetahui nilai estimasi atau prediksi nilai dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, kondisinya adalah naik atau turunnya variabel independen yang disajikan dalam model regresi (Wibowo, 2012: 126).

Tujuan dari analisis regresi digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh satu variabel bebas atau lebih terhadap satu variabel tidak bebas. Menurut Wibowo (2012: 127), Regresi linear berganda dinotasikan sebagai

berikut :

$$Y' = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + \dots + b_n x_n$$

**Rumus 3.4 Regresi
Linear Berganda**

Keterangan :

Y' = Variabel dependen yaitu efektifitas pengendalian internal penjualan pada PT EX Batam Indonesia

a = Nilai konstanta

b = Nilai koefisien regresi

X_1 = Variabel independen pertama yaitu sistem informasi akuntansi penjualan pada PT EX Batam Indonesia

X_2 = Variabel independen kedua yaitu audit internal penjualan pada PT EX Batam Indonesia

X_n = Variabel independen ke - n

3.5.5 Rancangan Uji Hipotesis

Hipotesis didefinisikan sebagai dugaan atas jawaban sementara mengenai sesuatu masalah yang masih perlu diuji secara empiris, untuk mengetahui apakah pernyataan (dugaan/jawaban) itu dapat diterima atau tidak.

Menurut Wibowo (2012: 124) uji hipotesis dapat dilakukan dengan menggunakan dua cara yaitu dengan tingkat signifikansi atau probabilitas (α) dan tingkat kepercayaan atau *confidence interval*. Jika menggunakan dengan tingkat signifikansi, kebanyakan peneliti menggunakan 0,05.

Menurut Wibowo (2012: 125), pengujian hipotesis yang akan dilakukan akan memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Uji hipotesis merupakan uji menggunakan sampel
2. Uji menghasilkan keputusan menolak H_0 atau sebaliknya menerima H_a

3. Nilai uji dapat dilihat dengan menggunakan nilai f atau nilai t maupun nilai sig .
4. Pengambilan keputusan dapat pula dilakukan dengan melihat gambar atau kurva, untuk melihat daerah tolak dan daerah terima suatu hipotesis.

Dalam penelitian ini yang akan di uji adalah seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi (X1) terhadap Pengendalian Intern Penjualan (Y) dengan memperhatikan karakteristik variabel yang akan di uji berdasarkan hipotesis, yaitu:

1. Sistem informasi Akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan.
Ho : Dipersepsikan Sistem Informasi Akuntansi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan.
Ha : Dipersepsikan Sistem Informasi Akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan.
2. Audit Internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian inten penjualan
Ho : Dipersepsikan Audit Internal penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.
Ha : Dipersepsikan Audit Internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.
3. Sistem Informasi Akuntansi penjualan dan Audit Internal penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan.

Ho : Dipersepsikan Sistem Informasi Akuntansi penjualan dan Audit Internal penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Ha : Dipersepsikan Sistem Informasi Akuntansi penjualan dan Audit Internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Kriteria keputusan yang ditetapkan dapat dilihat dari keterangan pada hasil uji regresi yang meliputi uji f dan uji t.

3.5.5.1 Koefisien Determinasi

Menurut Sugiyono (2010: 231), dalam analisis korelasi terdapat suatu angka yang disebut koefisien determinasi, yang besarnya kuadrat koefisien korelasi (r^2). Nilai koefisien determinasi (r^2) ini mencerminkan seberapa besar variabel dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Bila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ($r^2 = 0$), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara bila $r^2 = 1$, maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau bentuknya suatu persamaan regresi ditentukan r^2 nya yang mempunyai nilai antara nol dan satu.

Menurut Wibowo (2012: 121), koefisien determinasi (R^2) adalah nilai yang digunakan untuk melihat sejauh mana model yang berbentuk dapat menjelaskan kondisi yang sebenarnya. Rumus mencari koefisien determinasi (R^2) dirumuskan sebagai berikut :

$$R^2 = \frac{\text{sum of squares Regression}}{\text{sum of square Total}}$$

Rumus 3.5 Koefesien Determinasi

3.5.5.2 Uji Parsial (*T-Test*)

Uji t adalah pengujian koefisiensi regresi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Uji t (*t-test*) digunakan untuk menguji hipotesis parsial guna menunjukkan pengaruh tiap variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Menurut Priyatno (2011: 52), uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Hasil uji t dapat dilihat pada *output coeficients* dari hasil analisis regresi linier berganda. Rumus mencari t_{hitung} adalah sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{b_i}{S_{b_i}}$$

Rumus 3.6 t_{hitung}

Keterangan :

b_i = Koefisien regresi variabel i

S_{b_i} = Standar error variabel i

Hasil uji ini pada output SPSS dapat dilihat pada tabel *ouput coedfficients*. Nilai dan uji *t-test* dapat dilihat dari p-value pada kolom sig. Kriteria yang menjadi dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

- a. Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima variabel independen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel dependen.
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- c. Jika $P\text{-value} \geq \alpha (0,05)$, maka H_0 diterima, H_a ditolak berarti variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- d. Jika $P\text{-value} < \alpha (0,05)$, maka H_0 ditolak, H_a diterima berarti variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.5.5.3 Uji Simultan (F-Test)

Uji statistik F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y) (Priyatno, 2011: 67).

Menurut Priyatno (2011 : 137), pengujian simultan bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Untuk menghitung nilai f, dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Rumus 3.7 F_{hitung}

Keterangan :

F_{hitung} = Nilai F yang dihitung

R^2 = Koefisien determinasi

k = Jumlah variabel bebas (independen)

n = Jumlah sampel

Kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut :

- a. Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima berarti variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak berarti variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- c. Jika $P\text{-value} \geq \alpha (0,05)$, maka H_0 diterima, H_a ditolak berarti semua variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- d. Jika $P\text{-value} < \alpha (0,05)$, maka H_0 ditolak, H_a diterima berarti semua variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.6.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Ex Batam Indonesia yang berlokasi di Jalan Beringin Lot 216, Batam Industrial Park, Muka Kuning – Batam. Adapun variabel-variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan dan audit internal penjualan sebagai variabel independen dan efektifitas pengendalian internal penjualan sebagai variabel dependen.

3.6.2 Jadwal Penelitian

Tabel 3.4 Jadwal penelitian

Keterangan	Okt 2016				Nov 2016				Dese 2016				Jan 2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Studi Kepustakaan	■															
Penentuan Judul	■	■	■													
Pengajuan Proposal				■	■	■										
Pengumpulan Data dan Penelitian							■	■	■	■						
Pengolahan Data dan Analisis Data										■	■	■	■	■		
Penulisan Laporan											■	■	■	■	■	■