

Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Pos Indonesia (Persero) Meulaboh

Halil Sadri ^{1*}, Lilis Marlina²

^{1,2}Akuntansi, Ekonomi, Universitas Teuku Umar

Email: halilsadri04@gmail.com^{1*}

Abstrak

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kausalitas kuantitatif. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan pada kantor POS Meulaboh. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purpose sampling dimana penentuan sampel ini menggunakan pertimbangan atau kriteria tertentu. Pertimbangan penentuan sampel dalam penelitian ini adalah karyawan yang bekerja di bagian penjualan berjumlah 24 orang. Penelitian ini menggunakan kuesioner dan dianalisis menggunakan uji validitas dan reliabilitas kemudian akan diuji asumsi klasik dilanjutkan dengan uji regresi linier sederhana, uji t dan terakhir uji koefisien determinan. Dari hasil pengujian diketahui bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan secara parsial terhadap kinerja karyawan

Kata Kunci: *Sistem Informasi Akuntansi, Efektivitas Penjualan, kantor pos.*

Abstract

This research is a type of quantitative causality. This study aims to see the effect of the application of accounting information systems on the effectiveness of sales at the Meulaboh POS office. The sampling technique used is purpose sampling in which the determination of this sample uses certain considerations or criteria. The consideration of determining the sample in this study is that there are 24 employees who work in the sales department. This study uses a questionnaire and analyzed using validity and reliability tests will then be tested for classical assumptions followed by simple linear regression test, t test and finally the determinant coefficient test. From the test results, it is found that the accounting information system has a partially significant positive effect on employee performance.

Keywords: *Accounting Information System, Sales Effectiveness, post office.*

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi saat ini, menyebabkan penjualan di Indonesia berkembang dengan pesat. Persaingan ini mendorong para usahawan berlomba-lomba dalam meningkatkan penjualan. Pendapatan yang optimal yang menjadikan perusahaan ingin memenangkan persaingan di dalam pasar ini. Peningkatan target penjualan mampu menjadikan perusahaan memiliki usaha yang berkelanjutan, peningkatan target ini mampu menjadikan perusahaan bisa bertahan dan berkembang baik dalam jangka waktu panjang selain itu peningkatan target penjualan ini juga sangat penting bagi perusahaan agar bisa mencapai keuntungan atau laba yang diharapkan.

Menurut (sujarweni, 2015) penjualan ialah sistem yang digunakan untuk melakukan sebuah transaksi jual beli barang atau jasa dari hasil yang dihasilkan oleh perusahaan. Salah satu sistem yang diperlukan perusahaan adalah pembayaran terlebih dahulu sebelum jasa dan barang diberikan kepada pembeli. penjualan menjadi aktivitas bagi sebuah perusahaan seperti halnya kantor pos Indonesia, karena penjualan adalah sumber penghasilan atau profit pertama yang mana hal ini sangat penting bagi kantor pos agar bisa menjalankan aktivitas perusahaan dimasa yang akan datang. Tetapi jika penjualan di dalam sebuah perusahaan kurang efektif maka akan berdampak buruk bagi masa depan perusahaan karena akan mengalami penurunan pendapatan.

Menurut (Mardiasmo 2017) efektivitas merupakan sebuah ukuran untuk melihat apakah perusahaan bisa mencapai tujuan yang diinginkan atau tidak. Apabila sebuah perusahaan dapat mencapai target yang sudah direncanakan maka dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut berjalan dengan efektif. Begitu juga dengan efektivitas penjualan, apabila terjadi perkembangan penjualan yang berupa volume penjualan meningkat dan anggaran penjualan dapat direalisasi dengan baik maka penjualan tersebut dinyatakan efektif.

Berdasarkan observasi awal yang sudah dilakukan pada saat magang di kantor pos Meulaboh ditemukan beberapa permasalahan yaitu rendahnya target penjualan dan salah pengimputan data keuangan, rendahnya target penjualan tersebut karena pihak kantor belum sepenuhnya menggunakan sistem informasi akuntansi yang membuat kantor pos tidak mengetahui perkembangan target penjualan harian. Ditambah lagi PT. pos Indonesia sekarang ini memiliki banyak persaingan di antara-Nya JNE, JNT, si cepat dan Ninja Express yang membuat nama Pos Indonesia sedikit meredup (Ratnawati, S. 2020). Oleh karena itu untuk membuat penjualan kantor pos menjadi lebih efektif maka dibutuhkan suatu sistem yang dapat mengatur proses penjualan salah satunya adalah dengan adanya sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah komponen yang mengumpulkan, menggolongkan, menganalisis dan membicarakan informasi keuangan yang baik untuk mengambil sebuah keputusan terutama pada pihak manajemen perusahaan (Zamzami et al., 2016). Sistem informasi akuntansi (SIA) memiliki manfaat berupa meningkatkan kualitas produk atau jasa yang dihasilkan, meningkatkan efisiensi kerja baik di bagian keuangan maupun bagian lainnya seperti bagian penjualan.

SIA memiliki hubungan yang cukup erat dengan penjualan karena dengan adanya sistem informasi akuntansi maka sebuah penjualan dapat berjalan dengan efektif. Agar perusahaan dapat menangani dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik maka diperlukannya sebuah sistem yaitu sistem informasi akuntansi.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Salahudin, N,K 2020) yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan" yang mengatakan bahwa SIA memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah peneliti ingin melihat seberapa besar pengaruh SIA terhadap terlaksananya efektivitas penjualan di kantor pos, dengan penelitian ini peneliti berkontribusi terhadap peningkatan penjualan kantor pos Meulaboh dan memberikan informasi, pengetahuan yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah untuk pembuatan keputusan. Penelitian ini juga berkontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah alat yang digunakan untuk mendapatkan, mencatat, menyimpan dan mengumpulkan data akuntansi untuk menghasilkan sebuah informasi yang berguna bagi perusahaan sebagai pedoman pengambilan keputusan (Romney & Steintbart, 2015). Menurut Romney & Steintbart, 2015 "Sistem informasi dibuat dengan baik akan meningkatkan nilai tambah bagi sebuah perusahaan berupa meningkatkan kualitas produk atau jasa tetapi mengurangi biaya operasionalnya, meningkatkan efisiensi, memperbaiki pengendalian internal dan meningkatkan hasil dari pengambilan keputusan.

Menurut (Viola, E, W 2017) Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa fungsi yaitu memperoleh dan mengolah data tentang kegiatan organisasi bisnis secara baik dan benar, memberikan informasi yang penting untuk pengambilan keputusan dan memberikan pengawasan yang mencukupi untuk menjamin bahwa data transaksi bisnis telah dicatat dan diproses secara akurat.

Berdasarkan definisi yang telah dipaparkan di atas maka dapat disimpulkan bahwa SIA adalah sebuah komponen sistem informasi yang penting bagi sebuah perusahaan, dimana dengan adanya sistem ini perusahaan akan mudah melakukan pengolahan data, penyimpanan data dan sebagai penghasil informasi keuangan yang kemudian informasi tersebut digunakan sebagai dasar dalam penentuan dalam mengambil sebuah keputusan perusahaan.

Efektivitas Penjualan

Tujuan perusahaan salah satunya adalah mendapatkan profit yang besar dari kegiatan produksi baik dalam bentuk barang maupun jasa, oleh karena itu perusahaan dengan manajemen di dalamnya akan menargetkan penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode tertentu, penjualan ini dikatakan akurat apabila target penjualan yang direncanakan dalam satu periode tercapai. Menurut (Halim, 2012) efektivitas

adalah sebuah tolak ukur apakah perusahaan mampu mencapai target yang diinginkan atau tidak, apabila sebuah perusahaan mampu mencapai target yang sudah ditentukan sebelumnya berarti perusahaan tersebut berjalan dengan efektif.

Menurut (Sujarweni, 2015) penjualan adalah sebuah pokok kegiatan perusahaan untuk memperjual belikan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Berdasarkan pengertian efektivitas penjualan diatas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa efektivitas penjualan adalah sebuah ukuran untuk mengukur apakah target penjualan yang direncanakan akan tercapai atau tidak, jika target penjualan yang direncanakan tercapai dengan mudah berarti penjualan tersebut dikatakan efektif.

Sistem Informasi Akuntansi dan Penjualan

Menurut (Daud, R, Dkk 2014) Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem informasi yang berisi sebuah langkah atau cara yang disusun untuk memperoleh, menganalisis, menyebarkan dan mendapatkan informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan untuk mencapai ke efektivitas penjualan. Berdasarkan defenisi Sistem informasi akuntansi penjualan dapat disimpulkan bahwa SIA penjualan adalah sebuah sistem yang diatur untuk mempermudah perusahaan atau pelaku ekonomi dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan target penjualan sehingga penjualan menjadi efektif.

Menurut (Viola et al., 2017) Sistem penjualan dibagi menjadi dua sistem yaitu:

1. Sistem penjualan tunai

Sistem penjualan tunai adalah sistem yang mana pembeli atau pemakai jasa harus membayar secara tunai kepada bagian kasa atau kasir. Informasi yang biasanya ada pada sistem pembayaran tunai adalah jumlah pemasukan kas atau penerimaan kas dari penjualan tunai setiap harinya.

2. Sistem penjualan kredit

Biasanya sistem penjualan kredit tedapat beberapa prosedur yaitu prosedur persetujuan kredit, prosedur pesanan penjualan, prosedur pengiriman barang, prosedur pembuatan faktur dan prosedur penjualan akuntansi kredit. Sistem informasi akuntansi mempunyai hubungan erat dengan penjualan karna dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan maka penjualan yang dilakukan akan berjalan dengan efektif dan lancar karna dengan SIM proses pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan tepat sehingga penjualan perusahaan dapat bertahan dalam jangka waktu Panjang dan efektif.

Beberapa penelitian terdahulu seperti yang dilakukan oleh (Herawati & Sari 2018) yang berjudul “ pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan dengan pengendalian intern sebagai variabel intervening” dengan sampel 39 orang dimana hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa SIA berpengaruh secara signifikan terhadap efekifitas penjualan. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh (Salahudin, N, Dkk 2020) dengan judul “ Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan” dengan sampel 130 karyawan di Darussyfa Mart mendapatkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi secara parsial berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Berdasarkan tinjauan teroristis dan penelitian terdahulu yang sudah dipaparkan diatas peneliti merasa tertarik untuk melihat seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjuilan pada kantor pos Meulaboh. Berdasarkan teori dan hubungan antara variabel maka hipotesis yang disusun adalah diduga sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Pos Indonesia (Persero) Meulaboh.

METODE

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif kausalitas, penelitian ini tidak dapat dimanipulasi karena data yang digunakan didapatkan langsung dari kantor pos. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan yang ada pada kantor pos Meulaboh yaitu sebanyak 36 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purpose sampling yang mana penentuan sampel ini menggunakan pertimbangan atau kriteria tertentu. Pertimbangan penentuan sampel pada penelitian ini adalah karyawan yang bekerja

pada bagian penjualan yaitu sebanyak 26 orang.

Operasional variabel dalam hal pengukuran sistem informasi akuntansi adalah sebuah alat yang digunakan oleh perusahaan dalam memproses data dengan merekam (mencatat) menjadi suatu informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan. Sedangkan operasional Variabel pada Efektivitas Penjualan adalah suatu upaya untuk mencapai target penjualan dengan proses melakukan pengawasan yang berorientasi pada kebijakan untuk memenuhi kepuasan pelanggan.

Teknik analisa data yang digunakan pada penelitian ini adalah regresi linear sederhana dan pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode kuesioner yang dibagikan kepada sampel atau karyawan yang bekerja pada bagian penjualan. Pertanyaan dari kuesioner ini Sebagian diadopsi dari penelitian yang dilakukan oleh Dea Sarah Sati Hana'an. Setelah data kuesioner didapatkan maka akan dilakukan uji validitas, reabilitas, agar data tidak bias maka dilakukan uji asumsi klasik (normalitas dan heterokedastisitas) dan yang terakhir akan dilakukan uji regresi linear sederhana yang bertujuan untuk melihat pengaruh anatara variabel X dan Y. Penelitian menggunakan model regresi linear sederhana dengan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = \alpha + B1X1$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reabilitas

Uji validitas digunakan untuk menguji apakah intrumen pertanyaan sah atau tidak untuk digunakan dalam penelitian. Uji validitas adalah uji yang membandingkan nilai r-tabel dengan nilai r-hitung. Jika nilai nilai r-hitung > r-tabel maka pertanyaan dinyatakan valid untuk digunakan dalam penelitian.

Tabel. 1 Hasil Uji Validitas

UJI VALIDITAS			
Item Pertanyaan	Nilai R Hitung	Nilai R Tabel	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi			
X.1	0.429	0,388	Valid
X.2	0.638	0,388	Valid
X.3	0.668	0,388	Valid
X.4	0.394	0,388	Valid
X.5	0.403	0,388	Valid
X.6	0.471	0,388	Valid
X.7	0.730	0,388	Valid
X.8	0.399	0,388	Valid
X.9	0.664	0,388	Valid
X.10	0.719	0,388	Valid
Efektivitas Penjualan			
X2.1	0.547	0,388	Valid
X2.2	0.563	0,388	Valid
X2.3	0.391	0,388	Valid
X2.4	0.456	0,388	Valid
X2.5	0.447	0,388	Valid
X2.6	0.445	0,388	Valid
X2.7	0.390	0,388	Valid
X2.8	0.476	0,388	Valid
X2.9	0.483	0,388	Valid
X2.10	0.412	0,388	Valid

Sumber : Output SPSS V26

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua item pertanyaan didalam kuesioner dinyatakan valid, dikarenakan nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel yang mana nilai r tabel yaitu 0,388. Setelah dilakukannya uji validitas maka akan dilakukan uji reabilitas . yang mana uji reabilitas digunakan untuk melihat apakah kedua variabel reliable atau tidak.

Tabel 2. Uji Reabilitas

UJI REABILITAS			
Variabel	N Of Item	Cronbach's Alpha	Keterangan
Sistem Informasi Akuntansi	10	0.733	Realibel
Efektivitas Penjualan	10	0.731	Realibel

Sumber : Output SPSS V26

Dari hasil reabilitas diatas dinyatakan bahwa instrumen pertanyaan yang digunakan dalam kuesioner penelitian dinyatakan realibel dan bisa dipakai dalam penelitian.

Uji Normalitas

Kegunaan dilakukannya uji normalitas adalah untuk melihat apakah variabel yang digunakan dalam penelitian mempunyai distribusi normal atau tidak. Berikut adalah grafik yang dihasilkan dari uji normalitas.

Table 3. Hasil Uji Normalitas

UJI NORMALITAS		
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		26
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	1.88172983
Most Extreme Differences	Absolute	0.079
	Positive	0.079
	Negative	-0.044
Test Statistic		0.079
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Output SPSS V26

Berdasarkan hasil pengujian one-sampel kolmogorove-smirnov test pada tabel 3 menyatakan bahwa nilai signifikan dari hasil pengujian adalah 0.200 yang mana nilai tersebut lebih besar dari 0,05 dengan hasil tersebut menunjukkan bahwa data pada variabel terdistribusi dengan normal.

Uji Heterokedastisitas

Tabel 4 Uji Heterokedastisitas

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.121	2.383		2.989	0.006
Efektivitas Penjualan	-0.127	0.054	-0.455	-2.364	0.067

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber : Output SPSS V26

Berdasarkan tabel pengujian heterokedastisitas (gleser) diatas menunjukkan bahwa nilai sig. yang didapatkan adalah 0.067 yang mana hasil tersebut lebih besar dari 0.05 yang mana hal tersebut berarti bahwa tidak terjadinya heterokedastisitas dalam model regresi yang digunakan.

Analisis Regresi Linear Sederhana dan Uji T

Untuk membuktikannya adanya pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan maka dilakukannya analisis regresi linear sederhana.

Table 5 Uji Regresi Linear Sederhana dan Uji T

UJI REGRESI LINEAR SEDERHAN DAN UJI T					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	13.199	4.592		2.874	0.008
Efektivitas Penjualan	0.738	0.103	0.825	7.142	0.000

a. Dependent Variable: Sistem Informasi Akuntansi

Berdasarkan hasil regresi linear sederhana menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi dari masing masing variabel, sehingga persamaan regresi linear sederhana dapat disusun sebagai berikut :

$$Y = 13.199 + 0.738X$$

Persamaan regresi diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Apabila X nya 0 maka efektivitas penjualan nya sama dengan konstanta.
2. Apabila X nya 0.738 berarti setiap peningkatan sistem informasi akuntansi sebesar 1% maka akan meningkatkan efektivitas penjualan sebesar 73.8%.

Uji T digunakan untuk dapat membuktikan pengaruh antara SIA terhadap efektivitas penjualan. Nilai t tabel dengan taraf signifikan (α) sebesar 0,05 dengan df = 26 adalah 2,055. Berdasarkan uji t yang terdapat pada tabel 5 menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan karena nilai t-hitung (7.142) yang didapatkan lebih besar dari t-tabel (2.055) dan nilai sig yang diperoleh adalah $0.000 < 0.05$. Sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti variabel X berpengaruh terhadap variabel Y.

Uji Determinan

Koefisien determinasi digunakan untuk dapat mengetahui sejauh mana kemampuan variabel indeviden dalam menjelaskan variabel dependen yang diukur dengan nilai R Square. Adapun hasil uji model summary yang terdapat pada tabel dibawah ini:

Tabel. 6 Uji Determinan

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.825a	0.680	0.667	1.921

a. Predictors: (Constant), Sistem Informasi Akuntansi
 b. Dependent Variable: Sistem Informasi Akuntansi

Sumber : Output SPSS V26

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang dapat dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa R Square sebesar 0,680. Hal ini berarti bahwa pengaruh variabel X1 terhadap Y adalah sebesar 68% dan sisanya sebesar 32% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

PEMBAHASAN

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan

Penelitian ini mendapatkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan hal ini didukung oleh perolehan nilai t-hitung yaitu 7.142 yang mana hasil yang didapatkan tersebut lebih besar dari pada nilai t-tabel yaitu 2.055, hal tersebut sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Rachman, 2011) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi atau SIA bukan untuk pengumpulan data dan menjadikan laporan keuangan semata tetapi sistem informasi akuntansi ini berperan penting bagi seorang manajer untuk membuat perencanaan penjualan dalam sebuah perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa SIA sangat berguna bagi perusahaan jika dijalankan dengan baik.

Menurut observasi yang dilakukan peneliti, peneliti melihat bahwa SIA di kantor pos memiliki pengaruh yang besar terhadap efektivitas penjualan. Akan tetapi sistem informasi akuntansi pada kantor pos Meulaboh belum sepenuhnya diterapkan atau dilakukan. Hasil penelitian ini menjawab fenomena pada PT. Pos Indonesia (Persero) Meulaboh yaitu rendahnya target penjualan dikarenakan sistem informasi akuntansi sebagai

pengambilan keputusan belum sepenuhnya dijalankan sesuai dengan harapan perusahaan. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Maulana M, yang menyatakan bahwasanya SIA berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Efektivitas penjualan harus ditingkatkan oleh perusahaan karena penjualan menjadi suatu kegiatan yang penting dalam sebuah perusahaan karena penghasilan utama dari perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilakukan dengan lancar jika didukung oleh sistem penjualan yang baik. Sistem informasi akuntansi yang baik akan mendapatkan informasi penting yang dibutuhkan oleh pimpinan dalam mengambil kebijakan yang baik untuk kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data yang sudah dilakukan menggunakan SPSS V26 maka menarik kesimpulan bahwa secara parsial SIA berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Pos Indonesia (Persero) Meulaboh karena nilai t-hitung (7.142) yang didapatkan lebih besar dari t-tabel (2.055). Hasil pengujian regresi menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berkontribusi dalam peningkatan efektivitas penjualan karena nilai R square yang didapatkan adalah (0.680) yang berarti bahwa setiap peningkatan sistem informasi akuntansi sebesar 1% maka akan meningkatkan efektivitas penjualan sebesar 68% dan 32% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachtiar, E. (2012). Perancangan sistem informasi akuntansi dengan menggunakan database karyawan untuk meningkatkan keakuratan dalam melakukan perhitungan penggajian pada PT. DIS. *Jurnal ilmiah mahasiswa akuntansi*, 1(1), 86-89.
- Daud, R., & Windana, V. M. (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada Pt. Trust Technology). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 12(1), 17-28.
- Djanegara, H. M. S., & Danusaputra, Y. (2007). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Studi kasus pada PT. Astra Internasional. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, 7(2), 74-79.
- Faida, U. (2016). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT Tiga Serangkai. Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- ekonomi bisnis, universitas telkom.
- Fatmawati, p. I. (2017). Pengaruh audit internal dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan (studi pada 3 perusahaan bumh sektor jasa di kota bandung) (doctoral dissertation, fakultas ekonomi dan bisnis unpas bandung).
- Halim, A. (2012). Akuntansi Sektor Publik dari Anggaran hingga Laporan Keuangan dari Pemerintah hingga Tempat Ibadah. Jakarta: Salemba Empat.
- Hana'an, D. S. S. (2019). Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Herawaty, n., & yulisari, r. (2018). Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan dengan pengendalian intern sebagai variabel intervening. *Jurnal akuntansi media riset akuntansi & keuangan*, 6(2), 131-142.
- Ismail, m. N., & pratomo, d. (2012). Pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan studi kasus pt inti (persero). *Inti (persero)*. Akuntansi, fakultas Krismodian, A. (2021). Pengaruh Pengendalian Intern Dan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan (Doctoral dissertation, Univeristas Komputer Indonesia).
- Mardiasmo (2017), *Perpajakan Edisi Terbaru 2017*, Andi: Bandung.69-86.
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *JUHANPERAK*, 2(2), 242-257.
- R. Maulana, "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka", *Jurnal Universitas Majalengka*, 2015.
- Rachman, R. F. (2011). Sistem Informasi Akuntansi Berbasis komputer terhadap Kepuasan Pengguna Sistem Informasi Akuntansi pada PT. Multisarana Aditrans Jaya Surabaya.
- Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota

- Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58-70.
- Rahmawati, r., & zulkarnaini, z. (2018). Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas sistem pengendalian internal. *Jurnal akuntansi dan pembangunan (jaktabangun) stie lhokseumawe*, 4(1),
- Rahmansyah, A. I., & Darwis, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus: Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42-49.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-13. Jakarta: Salemba Empat.
- Salahudin, I., Nugroho, G. W., & Kartini, T. (2020). Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*, 2(1), 194-207.
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem akuntansi*.
- Viola, M., Ekawati, R. K., & Wijaya, T. (2017). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Persediaan Pada Pt Xyz. *Jurnal Terapan Teknologi Informasi*, 1(2), 155-164.
- Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.