

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN
(Studi Pada CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari)**

Intihanah¹, Erwin Hadisantoso², Reza Anwar Eri³

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Halu Oleo^{1,2,3}

e-mail : intihanah@uho.ac.id¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yang berjumlah 34 sampel pada CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner, dokumentasi, dan wawancara. Metode Analisis data menggunakan Analisis Regresi Linear Sederhana dengan bantuan aplikasi *Software IBM SPSS Versi 25*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, hal ini disebabkan informasi penjualan dapat menunjang keberhasilan perusahaan dalam menjalankan proses Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sehingga berdampak pada efektivitas pengendalian internal penjualan. Kesimpulan penelitian ini yaitu semakin baik Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, maka semakin tinggi juga Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan yang dilakukan.

Kata Kunci: *Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan; Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the effect of Sales Accounting Information System on the Effectiveness of Internal Sales Control. This study used a purposive sampling technique with a total of 34 samples in CV. UD Maju Motor Martandu Kendari City. Methods of data collection using questionnaires, documentation, and interviews. The data analysis method uses Simple Linear Regression Analysis with the help of the IBM SPSS Version 25 Software application. The results show that the Sales Accounting Information System has a significant positive effect on the Effectiveness of Internal Sales Control, this is because sales information can support the company's success in carrying out the Accounting Information System process. Sales so that it has an impact on the effectiveness of internal sales controls. The conclusion of this study is that the better the Sales Accounting Information System, the higher the Effectiveness of Internal Sales Control that is carried out.

Keywords: *Effectiveness of Sales Internal Control; Sales Accounting Information System*

1. PENDAHULUAN

CV. UD Maju Motor Martandu yaitu perusahaan yang merupakan dealer resmi merek sepeda motor Yamaha yang berlokasi di Jl. Martandu Kota Kendari. Dealer ini bergerak dibidang penjualan dan jasa yaitu melayani penjualan, pemeliharaan, dan penyediaan suku cadang bagi sepeda motor merek Yamaha.

Perusahaan ini telah mempunyai sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan dan tersistem yaitu seperti informasi data keuangan dan non keuangan, sistem tempat buka kwitansi dan faktur yaitu Microsoft excel, transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk di dalamnya penyediaan bukti dan pelaporan yang memadai diharapkan atas seluruh kegiatan penjualan. semua hasil bisa dilihat melalui komputer oleh pihak internal seperti seperti manajemen dan hanya bisa di akses pada waktukerja dengan menggunakan server yang ada di kantor. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Perusahaan ini adalah perusahaan yang menerapkan prosedur pelayanan penjualan secara tunai. Perusahaan ini juga menyediakan kepada konsumen untuk melakukan penjualan secara kredit tetapi melalui *leasing* yang berkerja sama dengan CV. UD Maju Motor Kota Kendari. Sistem penjualan tunai ini merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2017:455). Sedangkan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dimana mereka mendapat kesempatan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sekarang tetapi pembayarannya dapat dilakukan dengan mengangsur setiap bulannya dan jaatuh tempo pembayaran telah disepakati bersama.

Berikut penulis sajikan gambaran mengenai kondisi penjualan motor CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari periode 2017-2020 yang di sajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1
Data Penjualan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari

| No. | Tahun | Jumlah Unit Motor yang Terjual |
|-----|-------|--------------------------------|
| 1. | 2017 | 5.232unit |
| 2. | 2018 | 8.040unit |
| 3. | 2019 | 9.000unit |
| 4. | 2020 | 6.336unit |

Sumber:Data Penjualan CV. UD Maju Motor Martandu (data dioalah 2021)

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa dari tahun 2017 sampai dengan 2019 kenaikan penjualan terjadi dengan stabil, namun penjualan pada tahun 2020 mengalami penurunan yang cukup signifikan.

Berdasarkan observasi awal yang telah dilakukan bahwa penurunan penjualan terjadi dikarenakan hasil penjualan yang diterima berbeda dengan hasil penjualan yang tercatat pada catatan perusahaan. Penyebabnya dikarenakan adanya beberapa oknum karyawan yang melakukan penyelewengan berupa sebagian kecil uang DP (*down payment*) yang dipergunakan untuk keperluan pribadi yang tidak menyangkut dari aktivitas perusahaan sehingga mengganggu proses penjualan. Hal ini kemungkinan dikarenakan adanya kebutuhan yang mendesak seperti tekanan financial yang mengakibatkan oknum karyawan melakukan kecurangan ditambah terjadinya Pandemi Covid-19, sehingga ada sebagian kecil kerugian

dan ini bisa mengakibatkan terjadinya ketidak efektifan dari sistem yang digunakan. Kejadian tersebut disebabkan kurangnya pengendalian internal yang dilakukan perusahaan.

Perusahaan membutuhkan sumber daya manusia dan sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat mengamankan dan mengelola asetnya serta mampu melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas karyawan dan penjualan. Akan tetapi CV.UD Maju Motor masih berusaha melakukan beberapa perbaikan dalam meningkatkan kinerja sistem informasi untuk dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan agar penjualan dapat kembali meningkat seperti tahun-tahun sebelumnya.

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Kontribusi penelitian ini adalah Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam mengaplikasikan sistem informasi penjualan untuk mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan; Sebagai tambahan pengetahuan dan diterapkan sebagai bahan acuan, dan bahan referensi untuk melakukan penelitian.

2. LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

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

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan dari pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen kepada konsumen. Semua kegiatan penjualan dilakukan oleh perusahaan adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, guna mencapai keuntungan yang optimal” (Rivai, 2012:54).

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya (La Midjan dan Susanto, 2013).

Efektivitas

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

Pengendalian Internal Penjualan

Pengendalian internal (*internal control*) merupakan suatu proses yang dilaksanakan oleh direksi dan komisaris, manajemen dan sumber daya manusia (SDM) lainnya dalam suatu entitas, dirancang untuk memberikan jaminan yang wajar berkenaan dengan efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, serta ketaatan kepada hukum dan peraturan yang berlaku (Muh. Arief Effendi dalam bukunya *The power of good corporate governance* 2016:78).

Pengendalian intern penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki,

dengan biaya yang wajar dan dapat menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*return of investmen*) (Wilson dan Campbell yang dialihbahasakan oleh Tjendera 1996).

Hipotesis

H1: Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

3. METODE PENELITIAN

Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah CV.UD Maju Motor Martandu Kota Kendari yang beralamat Jl. Martandu, Kambu, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara, 93231. Objek dalam penelitian ini adalah pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan sebagai variabel independen, terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan seabagai variabel dependen.

Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah semua karyawan yang berada di UD Maju Motor martandu yang berjumlah 44 orang. Adapun criteria sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu karyawan CV. UD Maju Motor Martandu yang pekerjaannya berhubungan langsung pada penjualan motor dan sistem informasi penjualan, oleh karena itu sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 34 responden.

Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif untuk menjelaskan hubungan kasual dan pengaruh antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Data primer dalam penelitian ini adalah pengisian kuesioner oleh karyawan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal, dan artikel dari internet.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian yaitu :

1. Kuesioner
Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
2. Dokumentasi
Dokumen yang berbentuk karya dapat berupa gambar, patung, film, dan sebagainya. Studi dokumen merupakan metode pelengkap dari penggunaan metode observasi wawancara.
3. Wawancara
Wawancara adalah pengumpulan datan dimana peneliti mengajukan pertanyaan tentang segala sesuatu kepada informan untuk memperoleh informasi yang diharapkan (Sugiyono, 2017).

Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis metode kuantitatif menggunakan statistik. Statistik yang digunakan adalah statistik deskriptif. Statistik

deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi berperan terhadap Pengendalian Intern sehingga model analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi sederhana yaitu hubungan secara linear antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Persamaan regresi sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

- Y = Variabel tidak bebas yaitu efektivitas pengendalian internal penjualan.
- X = Variabel bebas yaitu sistem informasi akuntansi penjualan.
- a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0).
- b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis Regresi Linier Sederhana

Data hasil penelitian pada uraian deskripsi variabel, maka digunakan metode regresi linier sederhana yang diolah dengan menggunakan program IBM SPSS Statistic 25, hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh dari variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan dari hasil pengolahan diperoleh nilai sebagaimana yang tercantum dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2
Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana

| Model | Coefficients ^a | | | | | | Collinearity Statistics | |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-----------|-------------------------|--|
| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Tolerance | VIF | |
| | B | Std. Error | Beta | | | | | |
| 1 (Constant) | .067 | .0772 | | 0.086 | .932 | | | |
| X1 | .981 | .182 | .702 | 5.402 | .000 | 1.000 | 1.000 | |

a. Dependent Variable: Y1

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2022

Berdasarkan tabel 2 diatas maka dapat diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = 0,067 + 0,981x + e$$

1. Konstanta dengan nilai 0,067 memiliki arti bahwa jika variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sama dengan nol, maka variabel dependen Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan akan meningkat sebesar 0.067.
2. Koefisien X1 sebesar 0,981 memiliki arti bahwa apabila variabel independen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan meningkat sebesar 1, maka variabel dependen Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan akan meningkat sebesar 0,981.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan membandingkan t-hitung dengan t-tabel dan nilai t-sig dengan $\alpha : 0,05$. Apabila t-hitung $>$ t-tabel atau t-sig $<$ dari $\alpha : 0,05$, maka H1 diterima atau H0 ditolak. Sebaliknya, apabila t-hitung $<$ t-tabel atau t-sig $>$ dari $\alpha : 0,05$ maka H1 ditolak atau H0 diterima.

Tabel 3
Ringkasan Uji t dan Koefisien Determinasi

| Persamaan | | | | |
|-----------|---------------------|--------------------|-------|----------|
| Variabel | T _{hitung} | T _{tabel} | Sig. | R Square |
| X | 5,402 | 2,037 | 0,000 | 0,493 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2022

H1: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Tabel 3 menunjukkan bahwa t-hitung untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebesar 5,402 $>$ dari t-tabel yaitu sebesar 2,037 atau dengan tingkat signifikansi sebesar 0,00 $<$ dari $\alpha = 0,05$, maka dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa H1 diterima atau H0 ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi dimaksudkan untuk mengetahui kontribusi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, dengan melihat nilai koefisien determinasinya (R²). Nilai koefisien determinasi yaitu 0 dan 1. Jika nilai mendekati 1 artinya variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Namun jika R² semakin kecil maka kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen cukup terbatas (Gozali, 2013). Pada tabel 3 diketahui besarnya R² (R-Square) = 0,493 menunjukkan bahwa besarnya pengaruh langsung variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1) terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y1) adalah sebesar 49,3%. Hal ini berarti bahwa ada variabel epsilon (ϵ) sebesar 50,7% yang mempengaruhi variabel Y namun tidak diukur dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Ini berarti semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan maka semakin tinggi efektivitas pengendalian internal penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan, Hal ini

ditunjukkan nilai t hitung lebih besar dari t tabel dengan tingkat signifikan lebih kecil dari α . Maka menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Indikator informasi atau laporan menjadi item yang mendominasi pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan yang menunjukkan informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen pada perusahaan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari di kategorikan sangat baik berdasarkan rata-rata skor tanggapan responden. Penerapan informasi pada CV.UD Maju Motor Martandu Kota Kendari berdasarkan hasil wawancara, karyawan telah melakukan pencatatan atas setiap transaksi penjualan unit motor dan memasukkannya ke sistem yang terkomputerisasi, yaitu berupa informasi atau laporan-laporan pendapatan dan pengeluaran kas atas penjualan yang dilakukan dan disertai Surat BAP (Berita Acara Penjualan) sebagai tanda bukti penerimaan dari hasil penjualan hal ini dilakukan untuk menghindari tindakan manipulasi terhadap transaksi penjualan. Ini menunjukkan informasi dan transaksi dinilai cukup baik untuk menghasilkan informasi keuangan dalam pengambilan keputusan perusahaan, sehingga berdampak pada efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan.

Indikator Sumber Daya Manusia termasuk dalam kategori baik berdasarkan rata-rata skor tanggapan responden. Berdasarkan hasil wawancara penerapan sumber daya manusia pada CV. UD Maju Motor Martandu Kendari, karyawan telah melakukan tanggungjawab atas tugas yang diberikan dengan menggunakan alat yang telah disediakan oleh perusahaan untuk mendukung prosedur atas sistem yang diterapkan, misalnya karyawan dituntut dalam mencapai target penjualan. Untuk meminimalisir kecurangan dan kerugian yang mungkin terjadi perusahaan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari merekrut karyawan yang ahli dalam bidangnya. Hal ini menunjukkan karyawan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari telah mengetahui tanggung jawabnya masing-masing dan berperan dalam mengendalikan jalannya sistem yang dapat melindungi aset perusahaan, sehingga berdampak pada efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan.

Indikator Data (formulir atau catatan) termasuk dalam kategori sangat baik. Berdasarkan hasil wawancara pada CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari, yaitu data berupa catatan telah diterapkan dengan dibuatnya formulir penjualan berupa faktur penjualan dan kwitansi dalam memproses dokumen penjualan, dengan disediakan format maka karyawan hanya mengisi data sesuai format yang tersedia. Kemudian adanya pengarsipan atas data atau dokumen dari hasil penjualan. Hal ini menunjukkan karyawan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari telah melakukan pemrosesan dan pengarsipan atas dokumen penjualan yang terjadi dari setiap data transaksi, sehingga berdampak pada efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Informasi menjadi indikator yang paling dominan dalam penelitian berdasarkan hasil dari responden. Informasi penjualan sangat di butuhkan dikarenakan dapat menunjang keberhasilan perusahaan dalam menjalankan proses sistem informasi akuntansi penjualan. Hal ini sesuai dengan teori Romney dan Steinbart (2015) mengatakan bahwa informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Sebagaimana perannya, pengguna membuat keputusan yang lebih baik sebagai kuantitas dan kualitas dari peningkatan informasi.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga dapat menghindari tindakan manipulasi terhadap penjualan. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan, informasi merupakan hasil akhir dari sistem informasi akuntansi. Sehingga untuk menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya pengendalian internal sangat dibutuhkan untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas

penjualan secara efektif, efisien, dan ekonomis hal ini perlu diperhatikan agar mencegah dari tindakan penyelewengan pada CV UD Maju Motor martandu.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian oleh Putra (2021) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan atau dengan kata lain efektivitas pengendalian internal dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi sebesar 40,4%. Hal tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni (2018) yaitu hasil penelitian membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal.

5. KESIMPULAN, IMPLIKASI, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Berdasarkan analisis data, pengujian hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan yaitu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari. Hal tersebut menunjukkan semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan maka semakin tinggi juga efektivitas pengendalian internal penjualan yang dilakukan.

Implikasi

1. Penelitian ini sebagai bahan referensi untuk penelitian, dan mengembangkan penelitian dengan menambah variabel-variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini seperti variabel bebas (X) yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas dan variabel terikat (Y) yaitu Efektivitas Pengendalian Piutang, Pengendalian Internal Pendapatan.
2. Sebagai bahan perusahaan dalam mengaplikasikan sistem informasi penjualan untuk mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya pada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan yang akan dilakukan di CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari.

Rekomendasi

Diharapkan CV. UD Maju Motor Martandu Kota Kendari memperhatikan tugas-tugas karyawan khususnya bagian gudang dan marketing untuk adanya pemisahan tugas dalam membuat surat keluar atas pengeluaran motor dari gudang dan mengenai proses pengeluaran motor yang seharusnya dilakukan oleh bagian gudang bukan bagian marketing. Juga perusahaan diharap berfokus untuk memperhatikan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan khususnya dilakukan pengawasan secara berkala agar resiko terjadinya kecurangan dan kesalahan dalam proses kegiatan perusahaan sehingga lebih aman dan efektif dalam kegiatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar, S. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi* (Cetakan ke-1). Bandung: Lingga Jaya.
- LaMidjandan Susanto, Azhar. (2011), *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lembaga Informatika Akuntansi.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- 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.
- Rivai, Veithzal. (2012). *Islamic Marketing*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Romney, Marshall B., dan Paul Jhon Steinbart. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Ed.ke-13. Jakarta: Salemba Empat.
- Standar Profesional Akuntan Publik. 2011. No. 1 tentang Standar Audit.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wahyuni, Reski. (2019). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Internal pada PT.PLN (PERSERO) UP3 Bulukumba*. (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar).
- Wilson, J. D, and Campbell, J. B. (1996). *Controllershship: The Work of The Managerial Accounting. Third Edition*. Joho Willey and Sons, Inc. Edisi Bahasa Indonesia. Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera. Erlangga