



Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention)

The Effect of Management Accounting Information System and Internal Control on Sales Effectiveness (Study at PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension)

Sella Welanda ¹⁾, Rosalina Pebrica Mayasari ^{2)*}, Ahmad Syukri ³⁾

^{1),2),3)} *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinati*

Email: sella.welanda@gmail.com ¹⁾, rosalina_mayasari@yahoo.com ²⁾

How to Cite :

1, Welanda, S. 2. Mayasari, R. P., 3. Ahmad Syukri (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention). Journal Social Management Business 1(1). DOI:

ARTICLE HISTORY

Received [02 Juli 2024]

Revised [11 Agustus 2024]

Accepted [10 September 2024]

KEYWORDS

internal control management accounting information system, sales effectiveness.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Salah satu aktivitas operasional perusahaan yang paling penting adalah penjualan. Penjualan yang maksimal dapat menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan dan laba yang diperoleh dapat mempengaruhi keberlangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Dalam proses mencapai efektivitas penjualan, perusahaan tentu memerlukan sistem informasi akuntansi manajemen yang berkualitas dan pengendalian internal yang baik dan efektif. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention. Metode penelitian yang digunakan didalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan penelitian asosiatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan. Hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Manajemen tidak berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan, sedangkan Pengendalian Internal secara parsial berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan.

ABSTRACT

One of the most important operational activities of a company is sales. Maximum sales can be a measure of a company's success and the profits obtained can affect the company's survival in the future. In the process of achieving sales effectiveness, the company certainly needs a quality management accounting information system and good and effective internal control. The purpose of this study is to determine the effect of management accounting information systems and internal control on sales effectiveness at PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension. The research method used in this study is a quantitative research method with an associative research approach. The results of this study indicate that management accounting information systems and internal control have a significant effect simultaneously on sales effectiveness. The results of partial hypothesis testing indicate that the Management Accounting Information System does not affect Sales Effectiveness. While Internal Control partially affects Sales Effectiveness.

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan perekonomian saat ini, perdagangan yang ada di Indonesia sudah sangat berkembang pesat. Hal ini menimbulkan persaingan yang semakin ketat di antara para pelaku usaha. perusahaan dituntut untuk dapat mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif dan

efisien dalam melaksanakan aktivitas operasional perusahaan. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang sama, yaitu mendapatkan keuntungan atau laba yang maksimal (Saripah & Harahap, 2021). Salah satu aktivitas operasional perusahaan yang paling penting adalah penjualan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung dengan sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal yang baik dan memadai.

Sistem informasi akuntansi manajemen adalah suatu mekanisme pengendalian organisasi, dimana sistem akuntansi manajemen merupakan alat yang efektif dalam menyediakan informasi yang berguna untuk memprediksi konsekuensi yang akan terjadi di masa yang akan datang serta dapat mengidentifikasi berbagai alternatif yang dapat dilakukan. Menurut Sumolang (2015) ada empat karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen, yaitu *broadscope*, *aggregation*, *integration*, dan *timeliness*. Sistem informasi akuntansi manajemen akan menghasilkan informasi penting yang diperlukan oleh manajemen dan pimpinan dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk kemajuan perusahaannya. Dalam setiap perusahaan, tidak hanya memiliki sistem informasi akuntansi manajemen yang baik, namun juga harus mempunyai pengendalian internal yang baik dan efektif. Menurut Susanto (2017:95) pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang untuk meyakinkan bahwa tujuan organisasi dapat tercapai melalui efisiensi dan efektivitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, dan ketaatan terhadap peraturan yang berlaku. Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif dan efisien diperlukan pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Menurut Mardiasmo (2017:134) efektivitas merupakan ukuran keberhasilan atau kegagalan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Aktivitas operasional dapat dikatakan efektif apabila proses aktivitasnya telah mencapai tujuannya atau sasaran akhir. Perusahaan tentu memiliki target penjualan sebagai motivasi perusahaan untuk terus meningkatkan hasil penjualan sehingga target dapat tercapai. Tetapi ada masanya dalam menjalankan kegiatan penjualan, target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak tercapai sepenuhnya atau tidak terealisasi dengan maksimal. Hal inilah yang sering menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional perusahaan, sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif.

PT. Matahari Department Store, Tbk atau dikenal dengan "Matahari Department Store" merupakan department store yang terbesar dan terkenal di Indonesia. Matahari merupakan platform retail terbesar di Indonesia dengan memiliki 156 gerai yang tersebar di seluruh kota di Indonesia. Matahari sebagai market leader yang menyediakan produk pakaian, sepatu, kecantikan dan aksesoris yang berkualitas, fashionable, dan terjangkau. Di kota Palembang ada 4 gerai matahari, salah satunya yaitu Matahari yang bertempat di Palembang Square Extension (Matahari Palembang Village). Matahari Matahari Palembang Square Extension yang merupakan gerai yang terbesar dan terlengkap di kota Palembang dan sebagai gerai percontohan di wilayah Sumatera. Matahari Palembang Square Extension tentunya memiliki target yang lebih tinggi dari pada gerai lainnya di Kota Palembang. Dengan persaingan ketat di era globalisasi, matahari department store tentunya dituntut untuk dapat mengikuti perkembangan zaman dan dituntut untuk mencapai tujuan utamanya yaitu laba yang maksimal. Berdasarkan data yang ada, data penjualan Matahari Department Store Palembang Square Extension adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Realisasi Penjualan

Tahun Penjualan	Nominal Penjualan
2023	Rp146.305.385.186
2022	Rp142.355.404.975
2021	Rp143.854.690.021
2020	Rp123.230.760.604
2019	Rp137.755.602.140

Sumber : PT. Matahari Department Store PSX (2024)

Dari data tabel realisasi penjualan dapat dilihat bahwa penjualan tiap tahunnya terkadang mengalami penurunan dan terkadang mengalami peningkatan. Pengendalian internal yang dilakukan oleh



pihak manajemen, staff dan karyawan tentu sangat berguna dalam mengevaluasi dan melakukan tindakan-tindakan untuk dapat mencapai target penjualan yang diinginkan tiap tahunnya

LANDASAN TEORI

Kajian Teoritis

Menurut Susanto (2017:60) mengemukakan bahwa sistem adalah kumpulan atau group dari sub sistem atau bagian atau komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu. Sedangkan Menurut Wijoyo et al., (2021:21) sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan dan untuk menyelesaikan sasaran tertentu. Menurut Marimin & Prabowo (2016:18), sistem informasi merupakan suatu komponen yang saling berhubungan dengan proses penciptaan dan penyampaian informasi di dalam perusahaan, yang memproses input yang berupa sumber data, kemudian diproses dengan komponen hardware, software, dan brainware yang menghasilkan informasi sebagai output.

Menurut Susanto (2017:80) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah kumpulan (integrasi) dari sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Selain itu, menurut Steinbart & Romney (2018:10) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah sebagai sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Sistem ini terdiri dari orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan langkah-langkah keamanan.

Menurut Siregar, et al. (2013) sistem informasi akuntansi manajemen adalah sistem informasi yang mentransformasi input dengan menggunakan proses untuk menghasilkan output yang dibutuhkan untuk mendukung pengambilan keputusan. Menurut Sumolang (2015) sistem informasi akuntansi manajemen adalah sistem yang mengumpulkan dan memproses data keuangan maupun data non keuangan yang menghasilkan informasi berupa laporan yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dan menjalankan fungsi manajerialnya. Selain itu informasi yang dihasilkan sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menganalisis konsekuensi dalam membuat keputusan.

Menurut Sumolang (2015) ada beberapa karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen yang dirumuskan oleh Chenhall dan Morris, yaitu *Broadscope* (lingkup luas), *Timeliness* (aktualisasi), *Aggregation* (pengumpulan), *Integration* (integrasi). *BroadScope* adalah informasi yang bersifat luas dan berorientasi kedepan. Informasi ini akan mencakup 3 hal penting, yaitu fokus, kuantifikasi, dan waktu. *Timeliness* Menyatakan ketepatan waktu dalam memperoleh informasi mengenai suatu kejadian. Ada dua sub dimensi, yaitu frekuensi pelaporan dan kecepatan pelaporan. Frekuensi pelaporan berkaitan dengan seberapa sering informasi disediakan untuk para pimpinan. Sedangkan kecepatan pelaporan berkaitan dengan tenggang waktu yang diperlukan antara kebutuhan akan informasi dengan saat tersedianya informasi. *Aggregation* Merupakan pengumpulan informasi yang disampaikan dalam bentuk yang lebih ringkas tetapi tetap dapat mencakup keseluruhan hal-hal penting, sehingga tidak mengurangi nilai informasi tersebut. Informasi tersebut dikumpulkan menurut fungsi, periode waktu, dan model keputusan. *Integration* terdiri dari Informasi yang mencerminkan kompleksitas dan saling berkaitan antara satu bagian dengan bagian lainnya.

Menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) pengendalian internal adalah rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan. Menurut Susanto (2017:95) pengendalian internal merupakan proses yang dapat dipengaruhi oleh karyawan, dewan direksi, dan manajemen yang dirancang untuk menjamin serta meyakinkan bahwa tujuan organisasi dapat tercapai melalui efisiensi dan efektivitas operasi, penyajian laporan keuangan yang terpercaya, serta kepatuhan terhadap undang-undang maupun ketentuan yang berlaku. Sedangkan Menurut Sujarweni (2022:69) sistem pengendalian internal merupakan salah satu sistem yang dirancang untuk memberikan jaminan dan keamanan bagi setiap unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan.

Menurut Sujarweni (2022:69) ada beberapa tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian internal antara lain sebagai alat untuk menjaga kekayaan perusahaan, untuk menjaga keakuratan laporan keuangan perusahaan dengan kekayaan sesungguhnya, untuk menjaga kelancaran operasi perusahaan, untuk menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen, dan supaya semua lapisan yang ada di perusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah ditetapkan di perusahaan. Menurut Sujarweni (2022:71) komponen pengendalian internal terdiri dari Lingkungan Pengendalian (*control environment*), Aktivitas Pengendalian (*control activities*), Penaksiran Risiko (*risk assessment*), Informasi dan Komunikasi (*information and communication*), dan Pemantauan (*monitoring*).

Aktivitas suatu organisasi atau perusahaan dapat dikatakan efektif dengan adanya kontribusi yang diberikan selama pencapaian tujuan perusahaan. Efektivitas merupakan tingkat ukuran yang menyatakan sejauh mana sasaran atau tujuan yang telah dicapai. Mardiasmo (2017:134) menyatakan bahwa efektivitas merupakan ukuran keberhasilan atau kegagalan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Aktivitas operasional dapat dikatakan efektif apabila proses aktivitasnya telah mencapai tujuannya atau sasaran akhir. Pengertian Penjualan Menurut Sujarweni (2019:79) adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sedangkan menurut Fahmi (2017:99), penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan oleh perusahaan. Menurut Sugian (2006:77) efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan beserta hasil-hasil yang diraih. Menurut Feinberg dan Kennedy (2018) efektivitas penjualan merupakan ringkasan evaluasi dari keseluruhan kinerja perusahaan. Efektivitas penjualan adalah penilaian keseluruhan dari hasil perusahaan yang sebagian ditentukan oleh kinerja tenaga penjualan. Adapun indikator efektivitas penjualan menurut Swastha (2010:404), yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Hipotesis

Menurut Sugiyono (2019:99) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah didalam penelitian dan didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Dikatakan sementara karena jawaban sementara yang diberikan baru didasarkan pada teori. Berdasarkan teori dan kerangka berpikir yang telah digambarkan di atas, maka hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H1 : Diduga Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.
- H2 : Diduga Sistem Informasi Akuntansi Manajemen berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.
- H3 : Diduga Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention. Metode penelitian yang digunakan didalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan penelitian asosiatif kausal. Populasi dalam penelitian ini adalah semua karyawan PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention yang berjumlah 225 orang yang terdiri dari 1 orang manajer, 1 orang asisten manajer, 7 orang supervisor, 2 orang bagian personalia, 20 orang bagian keuangan, dan 194 orang bagian penjualan. Teknik penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Non probability sampling*. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive Sampling* yaitu penentuan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu yaitu Pendidikan minimal SMA/SMK, karyawan yang sudah bekerja minimal 1 tahun, Jabatan dan *job description* terkait dengan variabel penelitian. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 70 responden. Untuk menentukan berapa banyak jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian, peneliti menggunakan rumus Slovin untuk mencari dan menentukan sampel sebagai berikut :

**Rumus Slovin**

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n : Ukuran sampel

N : Ukuran Populasi

e : Batas toleransi kesalahan pengambilan sampel. e = (10%)

Data jumlah populasi adalah 225 orang, maka dapat ditentukan sebagai berikut :

$$n = \frac{225}{1 + 225(0,1)^2}$$

$$n = \frac{225}{1 + 225(0,01)}$$

$$n = \frac{225}{1 + 2,25}$$

$$n = \frac{225}{3,25}$$

$n = 69,23$ dibulatkan menjadi 70 responden.

Variabel penelitian dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang menjadi objek termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi dalam suatu peristiwa atau gejala yang akan diteliti. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat). Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel independen (variabel bebas), yaitu Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (X_1) dan Pengendalian Internal (X_2). Variabel dependen atau variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas, Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Efektivitas Penjualan (Y). Variabel sistem informasi akuntansi manajemen dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala likert dengan indikator yang dikembangkan oleh Chenhall dan Morris yaitu yaitu *Broadscope* (lingkup luas), *Timeliness* (aktualisasi), *Aggregation* (pengumpulan), *Integration* (integrasi). Variabel Pengendalian internal diukur menggunakan skala likert dengan 5 indikator yaitu Lingkungan Pengendalian (*control environment*), Aktivitas Pengendalian (*control activities*), Penaksiran Risiko (*risk assessment*), Informasi dan Komunikasi (*information and communication*), dan Pemantauan (*monitoring*). Variabel efektivitas penjualan diukur menggunakan skala likert dengan 3 indikator yaitu mencapai volume penjualan, pencapaian laba tertentu, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu item kuesioner. Penelitian ini menggunakan pengukuran dengan metode *Pearson Correlation* yang digunakan dengan cara menghitung koefisien korelasi berdasarkan pernyataan dalam kuesioner. Dalam menentukan valid atau tidak validnya suatu item yang akan digunakan, maka dilakukan uji validitas yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai r hitung dengan nilai r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$. Dengan ketentuan Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka pernyataan dinyatakan valid, dan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka pernyataan tidak valid. Pada penelitian ini pengujian menggunakan uji dua arah dengan (df) = $n-2$ yaitu (df) = $70-2 = 68$ dengan taraf signifikansi sebesar 5% atau 0,05, maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,235. Dari 41 pernyataan di dalam kuesioner diperoleh hasil uji validitas dengan nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, sehingga semua pernyataan dalam kuesioner dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas digunakan untuk mengukur apakah jawaban responden terhadap pernyataan kuesioner konsisten atau stabil. Uji reliabilitas diukur dengan uji statistik *cronbach's alpha* (α). Suatu variable dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,6, maka jawaban dari

responden dinyatakan reliabel (Ghozali, 2011:48). Dari hasil uji diperoleh nilai cronbach's alpha sistem informasi akuntansi manajemen (X_1) 0,853 , variabel pengendalian internal (X_2) 0,902 , dan nilai cronbach's alpha variabel efektivitas penjualan 0,772 , dari hasil uji yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa variabel yang digunakan dalam penelitian reliabel.

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah di dalam sebuah model regresi mempunyai distribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan menggunakan analisis statistik *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dengan tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05. Data dikatakan terdistribusi normal apabila nilai *Asymp.sig (2-tailed)* > 0,05.

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
Unstandardize Residual		
N	70	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.01430957
Most Extreme Differences	Absolute	.083
	Positive	.039
	Negative	-.083
Test Statistic	.083	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c	.200 ^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: SPSS (2024)

Berdasarkan hasil uji pada tabel 2, dapat diketahui bahwa hasil *asymp. Sig (2-tailed)* yang diperoleh dari uji *One Sample Kolmogorof-Smirnov Test* sebesar 0,200 lebih besar dari tingkat kekeliruan 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (variabel independen). Uji mulrikolinearitas dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Jika nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10, maka tidak terjadi multikolinearitas. Adapun hasil uji multikolinearitas sebagai berikut :

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.525	1.906
	X2	.525	1.906

a. Dependent Variable: Y

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan hasil pada tabel 3. dapat diketahui bahwa nilai *Tolerance* variabel Sistem informasi akuntansi manajemen (X_1) sebesar 0,525, dan nilai *tolerance* variabel pengendalian internal (X_2) sebesar 0,525 , dimana nilai *tolerance* kedua variabel lebih besar dari 0,10. Sedangkan nilai VIF pada variabel sistem informasi akuntansi manajemen (X_1) sebesar 1,906 , dan nilai VIF pada variabel pengendalian internal (X_2) sebesar 1,906 , dimana nilai VIF kedua variabel lebih kecil dari 10. Sesuai dengan ketentuan jika nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10 , maka tidak terjadi multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk melakukan pengujian terhadap model regresi, apakah akan terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Model regresi yang



baik adalah model yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Pada penelitian ini menggunakan metode uji *glejser*. Adapun hasil uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.698	2.185		1.692	.095
	X1	-.012	.047	-.043	-.254	.800
	X2	-.020	.038	-.087	-.518	.606

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan hasil pada tabel 4. dapat diketahui bahwa nilai Signifikansi variabel Sistem informasi akuntansi manajemen (X_1) sebesar 0,800 dan nilai Signifikansi variabel pengendalian internal (X_2) sebesar 0,606 , dimana nilai signifikan kedua variabel lebih dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh yang terjadi pada variabel Sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan. Adapun hasil dari regresi linier berganda dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardize Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	18.329	3.522		5.205	.000
	X1	.074	.076	.112	.981	.330
	X2	.349	.061	.652	.690	.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan hasil pada tabel 5. menunjukkan bahwa koefisien regresi untuk variabel sistem informasi akuntansi manajemen (X_1) sebesar 0,074 dan variabel pengendalian internal (X_2) sebesar 0,349 , serta menghasilkan konstanta sebesar 18,329. Sehingga dapat diperoleh model regresi linier berganda penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = 18,329 + 0,074X_1 + 0,349X_2 + e$$

Uji Hipotesis

Uji F (Simultan)

Uji simultan (F) digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh secara bersama-sama (simultan) antara variabel-variabel independen (Sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal) terhadap variabel dependen (efektivitas penjualan). Apabila nilai signifikansi < 0,05 maka secara simultan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 6. Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	326.836	2	163.418	39.109	.000 ^b
	Residual	279.964	67	4.179		
	Total	606.800	69			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan tabel 6. menunjukkan bahwa nilai signifikansi adalah 0,000. Nilai signifikansi yang diteliti tersebut lebih kecil dari 0,05 atau $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh secara simultan terhadap Efektivitas Penjualan.

Uji t (Parsial)

Uji t (parsial) digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen (Sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal) terhadap variabel dependen (Efektivitas penjualan). Apabila nilai signifikansi $< 0,05$, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun hasil uji t (parsial) sebagai berikut :

Tabel 7. Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	18.329	3.522		5.205	.000
	X1	.074	.076	.112	.981	.330
	X2	.349	.061	.652	5.690	.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan tabel 7. Menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen memiliki nilai signifikansi sebesar $0,330 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen tidak berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan. Variabel pengendalian internal menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Determinasi nilai R² digunakan untuk melihat seberapa besar persentase Pengaruh yang diberikan oleh variabel bebas terhadap variabel terikat dalam suatu penelitian. Adapun hasil uji koefisien determinasi sebagai berikut :

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.734 ^a	.539	.525	2.044

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: SPSS (2024)

Berdasarkan tabel 8. nilai koefisien determinasi dapat dilihat dari nilai tabel *Adjusted R Square* yaitu sebesar 0,525 atau 52,5%. Artinya pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan sebesar 52,5%. Sedangkan sisanya sebesar 47,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak disebutkan dalam model penelitian ini.

Pembahasan

Hasil penelitian uji hipotesis F menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang searah antara variabel independen dan variabel dependen. Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention. Apabila sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal meningkat, maka efektivitas penjualan juga akan meningkat. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Novriansyah (2021) yang menunjukkan hasil yang sama bahwa sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan.



Hasil penelitian uji t menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension. Sistem informasi akuntansi manajemen yang tidak lengkap, akurat dan relevan akan berdampak pada efektivitas penjualan. Penjualan menjadi tidak lancar. Sistem informasi akuntansi manajemen tidak dijalankan dengan baik sesuai dengan kegunaannya maka hasilnya dapat mempengaruhi penurunan nilai pada efektivitas penjualan perusahaan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Andarista (2021) yang membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen tidak berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Berbeda dengan hasil penelitian Monica (2024) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh negatif secara signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Pengendalian Internal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Novriansyah (2021), Andayani (2021) dan Monica (2024) yang menunjukkan hasil bahwa pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Pengendalian internal merupakan faktor penting dalam manajemen operasional perusahaan. Pengendalian internal yang kuat dan efektif dapat menjaga keamanan aset kekayaan perusahaan, meminimalkan risiko kerugian, meningkatkan efisiensi operasional, mendorong kepatuhan terhadap kebijakan atau peraturan perusahaan, dan mampu membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu mencapai efektivitas penjualan dan mencapai keuntungan yang maksimal. Barata dan Kurniawati (2020) menyimpulkan pengendalian internal merupakan faktor dasar untuk melaksanakan penjualan yang efektif.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan serta rumusan masalah dan hipotesis yang diajukan, maka dapat disimpulkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji F (simultan) statistik yang menunjukkan nilai signifikansi adalah 0,000. Dimana nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 atau $0,000 < 0,05$. Dengan nilai *Adjusted R Square* sebesar 52,5% yang berarti bahwa sebesar 52,5% variabel efektivitas penjualan dapat dijelaskan oleh variabel sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal, sedangkan sisanya sebesar 47,5% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak ikut diteliti dalam penelitian ini.

Hasil pengujian hipotesis secara parsial, sistem informasi akuntansi manajemen tidak berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Hal ini disebabkan karena informasi akuntansi manajemen yang tidak lengkap, akurat, dan dapat diandalkan sehingga akan menghambat efektivitas penjualan. Pengendalian intern berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Hal ini membuktikan bahwa penendalian internal menjadi faktor dasar dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Saran

Bagi perusahaan khususnya manajemen dan seluruh karyawan harus terlibat lebih aktif dalam melaporkan informasi serta memberikan umpan balik terhadap perusahaan secara cepat dan maksimal agar dapat menghindari dari kesalahan dan kerugian sehingga efektivitas penjualan meningkat dan tujuan perusahaan dapat tercapai. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan sebaiknya dapat menambah variabel dan indikator ataupun memperbanyak responden di dalam penelitian sehingga dapat diperoleh informasi yang lebih lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarista, C. (2021). peranan akuntansi manajemen dalam pengambilan keputusan dan kebijakan penjualan di PT Hadji Kalla Toyota. *Frontiers in Neuroscience*, 14(1), 1-13.
- Andayani, P. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT.PP London Sumatra Indonesia Tbk. *Universitas Medan Area*.

- Barata, B. A., & Kurniawati, D. (2020). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Terhadap Penjualan Tunai Pada Koperasi Karyawan PT. Anabatic Technologies Tbk. *Proseding Seminar Nasional Akuntansi*.
- Fahmi, I. (2013). *Manajemen Kinerja, Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Mardiasmo. (2017). *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2017*. Bandung: Penerbit Andi.
- Marimin, T., & Prabowo, H. (2016). *Sistem Informasi Manajjemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Grasindo.
- Monica, K. (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan pada Perusahaan Jasa dan Industri di Madiun. *Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya*.
- Novriansyah, M. E. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan. *Universitas Medan Area*.
- Saripah, E., & Harahap, M. N. (2021). Pengaruh Biaya Operasional Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia Bandung. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 10(2).
- Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., Herowati, E., Kusumasari, L., et al. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Steinbart, J. P., & Romney, B. M. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugian, S. (2006). *Kamus Manajemen (Mutu)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- _____. (2022). *Sistem Infromasi Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumolang, J. H. (2015). Pengaruh Teknologi Informasi Dan Saling Ketergantungan Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Karakteristik Sistem Akuntansi Manajemen Sebagai Variabel Intervening. *Jom FEKON*, 2(1), 1–13.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman Konsep Secara Terpadu*. Bandung: Lingga Jaya.
- Swastha, B. (2010). *Manajemen Penjualan. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE.
- Wijoyo, H., Ariyanto, A., Sudaesono, A., & Wijayanti, D. K. (2021). *Sistem Informasi Manajemen*. Solok: Insan Cendikia Mandiri.