

**ANALISIS HUBUNGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DENGAN
EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
GARMENT DI TANJUNGPINANG**

AHMAD MARZUKI

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi
Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang

ABSTRAK

Penelitian Skripsi ini dilakukan di perusahaan garment di Tanjungpinang yaitu PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha yang bergerak dibidang konveksi pakaian pria. Skripsi ini membahas tentang tingkat hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan. Selain itu juga tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar tingkat hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan yang ada di perusahaan garment di Tanjungpinang.

Hasil penelitian ini secara umum menggambarkan terdapat hubungan yang kuat dan positif antara hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas penjualan dapat kita lihat dari hasil penelitian yang mempunyai nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ serta mempunyai nilai correlation 0,963 atau 96,3%. Maka dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangat erat hubungannya dengan efektifitas pengendalian internal penjualan.

Kata kunci : sistem informasi akuntansi, penjualan, efektifitas, pengendalian internal

PENDAHULUAN

Tanjungpinang adalah Ibu Kota Provinsi Kepulauan Riau yang sering disebut juga dengan kota gurindam. Letak geografis Kota Tanjungpinang yang sangat strategis karena terletak diantara 2 (dua) buah Negara Tetangga yaitu Negara Malaysia dan Negara Singapura menyebabkan Tanjungpinang sebagai kota tujuan wisata dan investasi yang kaya akan wisata bahari, kuliner serta hasil alamnya. Selain itu, Kota Tanjungpinang yang strategis ini juga menimbulkan keuntungan bagi para *investor* (pengusaha) untuk menanamkan modal dan mendirikan usahanya tidak terkecuali perusahaan *garment*.

Di Kota Tanjungpinang terdapat dua perusahaan *garment* (konveksi) yang memproduksi pakaian jadi pria seperti kemeja lengan pendek, kemeja lengan panjang, kaos (*T-Shirt*), celana pendek dan celana panjang. Perusahaan tersebut bernama PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha Tanjungpinang. Penjualan perusahaan ini meliputi wilayah ASEAN dan AUSTRALIA sebagai basis utama pasarannya. Dengan semakin ketatnya persaingan dan banyaknya permintaan barang membuat para pengusaha harus mempunyai sistem informasi yang handal (cepat, akurat dan relevan) agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Selain itu, peran teknologi informasi yang semakin

canggih ini sangat diperlukan manajemen sebagai strategi perusahaan dalam menentukan keputusan.

Pentingnya sebuah informasi hampir dirasakan berbagai jenis bidang usaha tidak terkecuali dalam perusahaan manufaktur. Perusahaan manufaktur tidak terlepas dari kegiatan penjualan karena merupakan pendapatan utama dari perusahaan. Transaksi penjualan merupakan sumber pendapatan yang paling penting bagi perusahaan. Kurang dikelolanya aktifitas penjualan dengan baik maka dapat memungkinkan terjadinya kecurangan dan resiko yang dapat merugikan perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu menerapkan suatu pengendalian internal yang dapat meminimalisasi dan menghindari terjadinya kecurangan dan resiko.

Dengan permintaan dan tingkat penjualan yang semakin meningkat di pasar global membuat manajemen perusahaan harus membuat sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dengan tujuan untuk memberikan informasi dan data kepada perusahaan tentang kemajuan penjualan sebagai evaluasi kegiatan dalam rangka menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan. Namun pelaksanaan pengendalian internal tidak akan efektif tanpa didukung oleh sistem informasi akuntansi yang memadai. Begitu pula sebaliknya, suatu sistem informasi akuntansi tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya faktor pengendalian (Tjendra;2005).

Penelitian ini sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu seperti *Jessy Widyastuti Tjendra* dengan Judul *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Tarumatex Bandung*, dimana hasil penelitiannya menyatakan pelaksanaan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan telah memadai yang didukung dengan analisis hipotesis dengan metoda korelasi *spearman* yang menunjukkan terdapat hubungan yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal.

Untuk mendalami hasil penelitian tersebut maka berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan pada Perusahaan *Garment* di Tanjungpinang"**.

TINJAUAN TEORI DAN PENGEMBANGAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Hopwood (2006;3) yang diterjemahkan oleh Puspitawati (2011;58) bahwa "Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data-data lainnya kedalam informasi, informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan".

Menurut Susanto (2008;8) "Sistem Informasi Akuntansi berguna untuk mendukung aktifitas sehari-hari perusahaan, mendukung proses pengambilan keputusan, dan membantu memenuhi tanggungjawab pengelolaan perusahaan".

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kumpulan sumber daya manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data informasi baut pengambilan keputusan oleh manajemen.

Unsur-unsur sitem informasi akuntansi menurut Romney (2005;3), yaitu :

- 1.Sumber daya manusia
- 2.Prosedur-prosedur
- 3.Data tentang proses-proses bisnis
- 4.Software
- 5.Infrastruktur organisasi

2.2 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan utama perusahaan, jika semakin besar aktifitas penjualan disuatu perusahaan maka akan semakin besar pula pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan. Menurut Dowes dalam Junaidi (2012) "Penjualan adalah pendapatan yang diterima ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu baik atas dasar kas atau dasar akrual".

Penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar harga bersedia memberi barang atau jasa yang ditawarkan. Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.

2.3 Efektifitas

Efektifitas dan efisiensi merupakan tolak ukur yang biasa digunakan organisasi untuk menilai prestasi kerja dari suatu pusat pertanggungjawaban tertentu. Menurut Tjendra (2005) "Efektifitas adalah proses akhir kegiatan operasi yang telah mencapai tujuannya yang di tinjau dari hasil kerja, waktu serta kualitas hasil".

2.4 Pengendalian Internal

Menurut Hopwood (2006;81) "Pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi perusahaan, manajemen dan personel lain yang dirancang untuk memberikan jaminan yang masuk akal terkait dengan tercapainya tujuan tersebut : (1) realibilitas pelaporan keuangan, (2) efektifitas dan efisiensi operasi, (3) kesesuaian dengan peraturan dan regulasi yang berlaku".

Menurut Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP) dalam Nuryenis (2010) "Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh manajemen yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu: (a) Keandalan pelaporan keuangan, (b) Efektifitas dan efisiensi operasi dan (c) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku".

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah rencana atau kebijakan sebuah organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga serta mengamankan aset.

Unsur-unsur pengendalian internal menurut SPAP dalam Nuryenis (2010), yaitu :

1. Lingkungan Pengendalian
2. Aktifitas Pengendalian
3. Penilaian Resiko
4. Informasi dan Komunikasi
5. Monitoring

2.5 Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Diduga terdapat hubungan antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang.

METODA PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang yaitu PT. Karwikarya Wisman Graha dan PT. Swakarya Indah Busana yang bergerak dibidang produksi dan penjualan pakaian jadi pria.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai adalah gabungan yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Sumber data terdiri dari data primer dan data skunder.

3.3 Operasionalisasi Variabel dan Identifikasi

Instrumen dalam penelitian ini dengan menggunakan kuisisioner (Tjendra;2005) yang berisi 32 pertanyaan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan efektifitas pengendalian internal penjualan yang terdiri dari 17 responden di PT Swakarya Indah Busana dan 13 responden di PT. Karwikarya Wisman Graha.

3.4 Analisi Data

3.4.1 Uji Validitas

Menurut Ghazali (2006;45) "validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukurnya". Suatu data dikatakan valid apabila diukur dengan alat yang tepat. syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah jika $r \geq 0,3$ jadi jika korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,3 maka butir dalam instrumen tersebut tindakan valid adapun rumus korelasi diantara masing-masing pernyataan dengan skor total.

3.4.2 Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2006;41) "Reliabilitas adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi yaitu pengaruh yang mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya". Reliabilitas merupakan salah satu ciri atau karakter utama instrumen pengaruh yang baik. Syarat reliable adalahh Jika nilar r hitung $>$ r tabel maka pengujian bersifat signifikan.

3.4.3 Uji Rank Spearman

Korelasi *rank spearman* dapat digunakan untuk mengetahui ada dan tidaknya hubungan dua variabel, yaitu variabel bebas dan variabel tergantung yang berskala ordinal (*nonparametik*).

3.4.4 Uji Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 = Tidak terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang.

H_a = Terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang.

Uji hipotesis ini digunakan dengan taraf kemaknaan α (signifikan) yaitu 5%.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Utama Perusahaan

Aktivitas yang dilakukan PT. Swakarya Indah Busana maupun PT. Karwikarya Wisman Graha berupa pemotongan, pengukuran, penjahitan, pengobrasan dan penyempurnaan. Teknologi atau mesin jahit yang dipakai sudah menggunakan tenaga listrik sehingga dapat mempermudah dan mempercepat produksi serta menghasilkan pakaian yang berkualitas tinggi. Hal ini sangat penting bagi perusahaan untuk menghasilkan pakaian yang kualitas tinggi agar permintaan terus meningkat dari dalam dan luar negeri. Pasaran dari perusahaan meliputi wilayah ASEAN dan AUSTRALIA.

4.2 Kebijakan Perusahaan Garment

Dalam menentukan kebijakan penjualan manajemen perusahaan harus mampu mengatasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kegiatan penjualan seperti kondisi dan kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal dan kondisi organisasi.

Salah satu kebijakan manajemen Perusahaan untuk mencapai penjualan yang maksimal yaitu dengan menetapkan kebijakan-kebijakan sebagai berikut:

1. Harga kemeja ditetapkan berdasarkan jenis, ukuran dan kualitas kain.
2. Pencatan penjualan menggunakan formulir yang sudah diotorisasi oleh perusahaan.
3. Penjualan dilakukan secara hitungan kodi atau lusin.
4. Penjualan kredit ditetapkan pada jangka waktu pembayaran satu bulan.

4.3 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan

4.3.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang.

Kegiatan operasional perusahaan khususnya pada aktifitas penjualan pada PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha tidak terlepas dari peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan yang digunakan manajemen dalam mengelola penjualan perusahaan untuk dapat bekerja secara efektif dan efisien.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, sistem informasi akuntansi yang ada pada perusahaan *garment* di

Tanjungpinang telah baik. Hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

a. Sumber Daya Manusia

Untuk menjalankan kegiatan operasional pada PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya wisman Graha, khususnya dalam kegiatan penerimaan tenaga kerja, bagian personalia melakukan kegiatan penyeleksian dan tes serta diberi kursus atau pelatihan keterampilan terlebih dahulu. Untuk bagian penjualan, karyawan yang diterima adalah yang memiliki pengetahuan, kemampuan dan tingkat pengalaman tertentu dibidangnya masing-masing.

b. Prosedur-Prosedur

Prosedur-prosedur yang digunakan oleh PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha dalam aktifitas penjualan adalah prosedur penjualan tunai maupun kredit. Prosedur yang membentuk sistem penjualan adalah prosedur penerimaan pesanan dari pembeli, prosedur penyiapan barang, prosedur penyerahan barang, prosedur pembayaran tunai, penagihan piutang dan prosedur pencatatan. Prosedur penjualan yang dijalankan telah memenuhi syarat yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan. Syarat-syarat yang telah dipenuhi adalah sebagai berikut:

1). Dapat dipahami

Informasi yang dihasilkan dari sistem dapat dipahami oleh pengguna informasi.

2). Relevan

Informasi yang dihasilkan dari sistem tersebut relevan untuk dapat digunakan dalam pengambilan keputusan.

3). Keandalan

Informasi yang dihasilkan dari sistem tersebut memiliki kualitas andal, serta dapat dipertanggungjawabkan.

4). Dapat dibandingkan

Informasi yang dihasilkan dari sistem-sistem tersebut menghasilkan laporan yang dapat diperbandingkan dengan periode-periode sebelumnya.

c. Data tentang proses-proses bisnis

Data-data yang digunakan oleh PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha berasal dari formulir-formulir penjualan seperti kartu persediaan, kartu gudang dan lain-lain..

d. Software yang dipakai untuk memproses data organisasi

Software di PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha sudah dikerjakan oleh tenaga ahli dapat dilihat dari software penjualan dan website perusahaan.

e. Infrastruktur teknologi informasi

Infrastruktur teknologi informasi diperusahaan sudah menggunakan komputer, telepon, fax dan jaringan internet yang memadai. Hal ini dapat mempercepat pengolahan data penjualan perusahaan.

4.3.2 Efektifitas pengendalian internal penjualan yang diterapkan perusahaan *garment* di Tanjungpinang.

Efektifitas pengendalian internal penjualan perusahaan sudah mencerminkan pengendalian yang efektif dan efisien. Hal ini dapat dilihat dari dilaksanakannya unsur-unsur pengendalian internal penjualan, yaitu:

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian perusahaan *garment* di Tanjungpinang telah diterapkan secara efektif. Hal ini dapat dilihat dari faktor-faktor sebagai berikut:

1. Integritas dan Nilai-Nilai Etika

Dalam hal ini manajemen PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha telah berhasil menerapkan kebijakan-kebijakan berupa peraturan dan tata tertib dalam menjalankan kegiatan operasional terhadap nilai-nilai etika secara transparan dan tertulis di ADRT perusahaan dan disampaikan kepada semua karyawan agar dapat dipatuhi karena adanya sanksi yang tegas dari perusahaan jika kebijakan-kebijakan itu dilanggar.

2. Kebijakan dan Pelatihan Sumber Daya Manusia

Dalam penerimaan karyawan PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha telah menerapkan sistem yang baik beserta prosedurnya dengan memadai, seperti dengan adanya tes tertulis (psikologi), tes kesehatan dan wawancara langsung yang telah diterapkan oleh perusahaan sehingga dapat menunjang pengendalian internal penjualan yang efektif.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha telah dibuat secara baik agar dapat mendukung terciptanya pengendalian internal dan tercapainya tujuan perusahaan. Hal ini dapat dilihat dengan adanya pemisahan fungsi masing-masing bagian dengan baik yang berkaitan dengan aktifitas penjualan sehingga perusahaan dapat mencapai pengendalian yang mendukung tujuan perusahaan yaitu pada bidang penjualan.

4. Aktifitas Pengendalian

Aktifitas pengendalian yang dilakukan oleh PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya wisman Graha dalam bidang penjualan dengan menggunakan formulir-formulir penjualan seperti kartu persediaan, kartu gudang dan lain-lain.

5. Penilaian Resiko

Penilaian resiko yang dilakukan oleh PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya wisman Graha dengan mengecek formulir-formulir penjualan serta memproses data-data tersebut dengan memakai teknologi komputer agar terhindar dari kesalahan dan kecurangan.

6. Informasi dan Komunikasi

Dengan adanya metode dan catatan yang dihasilkan dari proses-proses yang dilakukan maka manajemen PT. Swakarya Indah Busana dan PT. Karwikarya Wisman Graha dapat informasi sebagai dasar untuk mengambil keputusan melalui perbaikan dan perbandingan.

7. Monitoring

Kegiatan pengawasan penjualan dilakukan sehari-hari dalam bentuk pengecekan formulir-formulir terhadap kegiatan penjualan perusahaan maka akan tercapai pengendalian internal yang baik dalam lingkungan pengendalian.

4.4 ANALISIS PENGUJIAN KUALITAS DATA

4.4.1 Uji Validitas dan Reabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Berdasarkan tabel menunjukkan bahwa semua item pertanyaan untuk variabel sistem informasi akuntansi penjualan adalah valid, karena koefisien korelasinya lebih dari 0,3 tingkat di bawah signifikan 0,05. Semua variabel dalam pertanyaan ini bersifat signifikan karena telah memenuhi syarat yaitu $r_{hitung} > r_{tabel}$.

Uji realibilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *cronbach's alpha*. Menyatakan bahwa suatu item dikatakan *reliable* jika memberikan *cronbach's alpha* yang lebih besar dari 0,60. Hasil uji di atas menunjukkan data *reliable* karena hasil *cronbach's alpha* $> 0,60$ yaitu 0,952.

4.4.2 Uji Validitas dan Reabilitas Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan tabel menunjukkan bahwa semua item pertanyaan untuk variabel efektifitas pengendalian internal penjualan adalah valid, karena koefisien korelasinya lebih dari 0,3 tingkat di bawah signifikan 0,05. Semua variabel dalam pertanyaan ini bersifat signifikan karena telah memenuhi syarat yaitu $r_{hitung} > r_{tabel}$.

Uji realibilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *cronbach's alpha*. Menyatakan bahwa suatu item dikatakan *reliable* jika memberikan *cronbach's alpha* yang lebih besar dari 0,60. Hasil uji di atas menunjukkan data *reliable* karena hasil *cronbach's alpha* $> 0,60$ yaitu 0,972.

4.4.3 Korelasi Rank Spearman

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan dengan nilai 0,963 angka ini menunjukkan adanya tingkat hubungan yang kuat dan searah dengan dibuktikan dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Ini berarti, jika sistem informasi akuntansi penjualan bekerja lebih baik di dalam perusahaan maka efektifitas pengendalian internal penjualan akan semakin baik juga maka dengan demikian tujuan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya akan tercapai dengan baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan *garment* di Tanjungpinang menunjukkan hubungan yang sangat kuat antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan. Hubungan yang kuat ini dapat ditunjukkan dengan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$. Maka dengan demikian pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan menghasilkan efektifitas pengendalian internal penjualan yang baik juga.
2. Koefisien korelasi sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas pengendalian internal penjualan sangat tinggi dapat ditunjukkan dengan nilai sebesar 0,963 atau 96,3%. Maka dengan demikian dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan dan efektifitas pengendalian internal penjualan berhubungan sangat erat.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka saran yang dapat diajukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan tenaga kerjanya melalui program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan yang terlibat dalam aktifitas penjualan. Karena dengan begitu dalam melakukan proses pengolahan data dengan menggunakan peralatan dan perlengkapan yang ada akan lebih efektif dan efisien.
2. Fungsi-fungsi yang terkait dalam aktifitas penjualan khususnya bagian administrasi penjualan agar lebih memperhatikan proses pemasukan dan pengeluaran data penjualan, sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam memasukan data penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Hall, James. (2009). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Empat, Jakarta : Salemba Empat
- Ghozali, Imam. (2006). *Statistik Non Parametrik : Teori dan Aplikasi dengan Program SPSS*, Semarang : Universitas Diponegoro
- Hopwood, Bodnar. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Junaidi. (2012). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dan Pengendalian Internal terhadap Kinerja Perusahaan (studi kasus PT. RAMAYANA TANJUNGPINANG)*. Skripsi, Tanjungpinang : Universitas Maritim Raja Ali Haji
- Mulyadi. (2007). *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat

- Nuryenis. (2010). Sistem Pengendalian Intern Pengeluaran Kas Pada PT. Bintang Permata Beach Resort Tanjungpinang. Skripsi, Tanjungpinang : Universitas Maritim Raja Ali Haji
- Puspitawati, Lilis. Sri Dewi Anggadini. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. Jogjakarta : Graha Ilmu
- Rumengan, Jemmy. (2010). Metodologi Penelitian dengan SPSS, Batam : UNIBA Press
- Romney B. Marhsall, Steinbart J. Paul. (2005). Sistem Informasi Akuntansi. Edisi sembilan, Jakarta : Salemba Empat
- Sarwono, Jonathan. (2009). Statistik itu mudah. Jogjakarta : Andi
- Susanto, Azhar. (2008). Sistem Informasi Akuntansi. Bandung : Lingga Jaya
- Sutabri, Tata. (2004). Sistem Informasi Akuntansi. Jogjakarta : Andi
- Tjendra. (2005). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan. Skripsi, Bandung : Universitas Widyatama.

LAMPIRAN

KUESIONER

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DENGAN EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PERUSAHAAN GARMENT DI TANJUNGPINANG

NAMA :
JABATAN :

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (beri tanda (√) pada setiap jawaban)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
SUMBER DAYA MANUSIA						
1	Dalam penempatan karyawan baru perusahaan melakukan tes baik berupa tertulis maupun wawancara					
2	Perusahaan telah memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan kepada karyawannya					
ALAT YANG DIGUNAKAN						
3	Perusahaan telah menggunakan komputer untuk mempercepat proses penyajian informasi					
PROSEDUR DAN DATA YANG DIGUNAKAN						
4	Adanya masing-masing fungsi atau bagian yang menangani aktifitas kredit					
5	Setiap pelaksanaan kegiatan selalu dilengkapi dengan dokumen pendukung					
6	Pengiriman barang berdasarkan bukti pengiriman yang sudah diotorisasi					
7	Setiap prosedur penjualan yang telah dijalankan secara memadai					

8	Adanya prosedur yang diterapkan dalam penjualan, pengeluaran barang dan pengiriman barang					
9	Fungsi pencatatan terpisah dengan fungsi penjualan					
10	Bagian akuntansi menjurnal penjualan berdasarkan faktur penjualan					
11	Setiap pencatatan penjualan didukung oleh dokumen pengiriman dan pesanan pelanggan yang sudah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang					
12	Setiap terjadi transaksi penjualan selalu dicatat dalam buku jurnal					
13	Setiap pencatatan dalam buku jurnal selalu didukung oleh bukti-bukti transaksi					
14	Adanya fungsi khusus yang menyimpan data mengenai penjualan kredit					
15	Setiap kegiatan pengembangan sistem informasi informasi akuntansi penjualan pada perusahaan telah didokumentasi dengan baik dan lengkap					

EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (beri tanda (√) pada setiap jawaban)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
LINGKUNGAN PENGENDALIAN						
1	Setiap karyawan yang menjabat telah sesuai dengan keahlian dan latar belakang pendidikan yang memadai					
2	Perusahaan akan mengungkapkan apabila terjadi perubahan dalam kebijakan akuntansi					
AKTIFITAS PENGENDALIAN						
3	Terdapat struktur organisasi yang jelas dalam aktivitas penjualan					
4	Adanya pengawasan internal yang dilakukan oleh perusahaan					
5	Pengawasan yang dilakukan oleh manajemen dilaksanakan secara terus menerus					
PENILAIAN FRESIKO						
6	Manajemen perusahaan mempunyai sanksi bagi karyawan yang melanggar aturan					
7	Perusahaan telah menetapkan perkiraan resiko yang timbul akibat penjualan					
INFORMASI DAN KOMUNIKASI						
8	Di dalam perusahaan terdapat komunikasi antar setiap bagian					
9	Informasi yang dihasilkan merupakan informasi yang berkualitas					

MONITORING					
10	Adanya pengendalian fisik yang memadai untuk memelihara berbagai catatan dan dokumen				
11	Pengendalian internal dilakukan dengan pengawasan terhadap prosedur penjualan				
12	Penjualan telah dicatat berdasarkan pengiriman yang actual kepada pembeli				
13	Penjualan dicatat pada waktu yang tepat				
14	Di dalam perusahaan terdapat pemisahan fungsi dalam menjalankan prosedur penjualan				
15	Transaksi penjualan yang terjadi dicatat dengan lengkap				
16	Transaksi penjualan telah diklasifikasikan dengan benar				
17	Transaksi penjualan dimasukkan pada master file piutang dan ikhtisarkan dengan benar				

Sumber : Tjendra (2005)

PENGELOLAAN DATA SPSS

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.952	.952	15

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
SIA1	4.0667	.58329	30
SIA2	4.2000	.76112	30
SIA3	4.1333	.62881	30
SIA4	4.1333	.62881	30
SIA5	4.2000	.76112	30
SIA6	4.0667	.58329	30
SIA7	4.2667	.69149	30
SIA8	4.0000	.52523	30

SIA9	4.2667	.69149	30
SIA10	4.1333	.73030	30
SIA11	4.1333	.73030	30
SIA12	4.0667	.69149	30
SIA13	3.9333	.78492	30
SIA14	4.4000	.62146	30
SIA15	4.1333	.73030	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SIA1	58.0667	55.513	.761	.	.949
SIA2	57.9333	52.478	.853	.	.946
SIA3	58.0000	55.724	.676	.	.950
SIA4	58.0000	56.276	.614	.	.952
SIA5	57.9333	52.478	.853	.	.946
SIA6	58.0667	54.823	.845	.	.947
SIA7	57.8667	55.430	.637	.	.951
SIA8	58.1333	57.913	.535	.	.953
SIA9	57.8667	55.154	.665	.	.951
SIA10	58.0000	52.414	.900	.	.945
SIA11	58.0000	54.207	.718	.	.950
SIA12	58.0667	53.306	.860	.	.946
SIA13	58.2000	54.372	.646	.	.952
SIA14	57.7333	56.478	.600	.	.952
SIA15	58.0000	52.414	.900	.	.945

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
62.1333	62.464	7.90344	15

EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.972	.973	17

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
SPI1	4.1333	.62881	30
SPI2	4.0000	.64327	30
SPI3	4.1333	.62881	30
SPI4	4.2000	.66436	30
SPI5	4.2000	.66436	30
SPI6	4.0000	.64327	30
SPI7	4.0000	.74278	30
SPI8	3.8667	.50742	30
SPI9	4.2000	.76112	30
SPI10	4.2667	.69149	30
SPI11	4.2000	.76112	30
SPI12	4.0667	.69149	30
SPI13	4.0000	.83045	30
SPI14	4.4000	.62146	30
SPI15	4.1333	.73030	30
SPI16	4.0000	.74278	30
SPI17	4.0667	.69149	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SPI1	65.7333	84.340	.890	.	.970
SPI2	65.8667	87.016	.632	.	.973
SPI3	65.7333	84.892	.840	.	.970
SPI4	65.6667	85.471	.741	.	.972
SPI5	65.6667	84.368	.836	.	.970
SPI6	65.8667	84.395	.864	.	.970
SPI7	65.8667	83.154	.835	.	.970
SPI8	66.0000	86.621	.862	.	.971
SPI9	65.6667	82.713	.847	.	.970
SPI10	65.6000	83.972	.834	.	.970
SPI11	65.6667	83.540	.783	.	.971
SPI12	65.8000	82.924	.922	.	.969
SPI13	65.8667	83.982	.680	.	.973
SPI14	65.4667	88.257	.546	.	.974
SPI15	65.7333	82.271	.922	.	.969
SPI16	65.8667	82.878	.857	.	.970
SPI17	65.8000	82.510	.957	.	.969

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
69.8667	95.016	9.74762	17

Hipotesis

Correlations

			SIA	SPI
Spearman's rho	SIA	Correlation Coefficient	1.000	.963**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	30	30
	SPI	Correlation Coefficient	.963**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).