Indonesian Journal of Multidisciplinary on Social and Technology
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/ijmst
Vol. 4 No. 3 (2026) pp: 4244-4259
P-ISSN: 2986-6790, e-ISSN: 2986-6782

Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Sistem Informasi Akuntansi Persediaan dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Peningkatan Penjualan pada PT. CAS Kota Parepare

Viki Angreni, Syamsuri Rahim, Ratna Sari
Universitas Muslim Indonesia
vikiangreni@gmail.com, syamsurirahim@umi.ac.id, ratna.sari@umi.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal, sistem informasi akuntansi persediaan, dan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Cakrawala Abadi Sentosa. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan purposive sampling dan jumlah sampelnya adalah 30 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Penelitian ini menggunakan kuesioner dalam pengumpulan data. Teknik pengujian yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik termasuk uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji linier berganda dengan Eviews 12.0. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X_2) berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap peningkatan penjualan, dengan koefisien regresi sebesar 1,013979 dan nilai signifikansi 0,0000, sehingga menjadikannya faktor paling dominan dalam mendorong pertumbuhan penjualan perusahaan. Sistem Pengendalian Intern (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan nilai signifikansi 0,0581 (lebih besar dari 0,05), meskipun memiliki kecenderungan pengaruh positif dan berada pada ambang batas signifikansi. Sistem Informasi Akunt ansi Penjualan (X_3) juga tidak berpengaruh signifikan dengan nilai signifikansi 0,7209, bahkan menunjukkan arah pengaruh negatif yang tidak signifikan secara statistik. Secara simultan, ketiga variabel tersebut bersama-sama berpengaruh sangat signifikan terhadap peningkatan penjualan, yang dibuktikan dengan nilai F-statistic sebesar 816,0239 dan nilai signifikansi 0,0000, dengan koefisien determinasi (R^2) sebesar 98,89%, yang berarti hampir seluruh variasi peningkatan penjualand apat dijelaskan oleh ketiga variabel independen secara bersama-sama

Kata kunci: Sistem Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Peningkatan Penjualan.

1. Pendahuluan

Perkembangan dunia usaha pada era globalisasi saat ini mengalami persaingan yang sangat ketat. Setiap perusahaan dituntut untuk mampu mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dengan meningkatkan kualitas pelayanan, efektivitas operasional, serta kemampuan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Salah satu indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya adalah tingkat penjualan yang dicapai. Semakin tinggi tingkat penjualan perusahaan, maka semakin besar pula peluang perusahaan memperoleh laba dan mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis.

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki sistem yang mampu mendukung kelancaran aktivitas penjualan agar berjalan secara efektif dan efisien. Dalam praktiknya, masih banyak perusahaan yang menghadapi berbagai kendala dalam kegiatan penjualan, seperti keterlambatan informasi stok barang, kesalahan pencatatan transaksi, kehilangan persediaan, lemahnya pengawasan terhadap aktivitas operasional, serta kurang akuratnya informasi yang dihasilkan. Permasalahan tersebut dapat menyebabkan menurunnya kualitas pelayanan kepada pelanggan dan berdampak pada penurunan penjualan perusahaan.Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan memerlukan sistem pengendalian intern yang baik. Sistem pengendalian intern merupakan suatu proses yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai terhadap tercapainya tujuan perusahaan, terutama dalam menjaga aset, menjamin keandalan laporan keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan dan peraturan perusahaan. Sistem pengendalian intern yang baik dapat

membantu perusahaan meminimalkan risiko kecurangan, kesalahan pencatatan, maupun penyalahgunaan aset perusahaan. Dengan adanya pengendalian intern yang efektif, aktivitas operasional perusahaan dapat berjalan lebih tertib dan terarah sehingga mendukung peningkatan penjualan.

Selain sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang juga memiliki peranan penting dalam menunjang aktivitas perusahaan. Persediaan barang merupakan aset yang sangat penting bagi perusahaan dagang maupun manufaktur karena berkaitan langsung dengan kegiatan penjualan. Sistem informasi akuntansi persediaan barang berfungsi untuk mengelola data persediaan secara tepat, akurat, dan cepat sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah stok barang yang tersedia setiap saat. Pengelolaan persediaan yang baik dapat menghindari terjadinya kekurangan stok (stock out) maupun penumpukan barang yang berlebihan. Ketidakakuratan informasi persediaan dapat menyebabkan keterlambatan pelayanankepada konsumen dan berpotensi menurunkan tingkat penjualan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi persediaan barang dan penjualan akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila adanya suatu pengendalian internal dalam sistem tersebut. Sistem pengendalian internal adalah susunan kebijakan dan prosedur yang dirancang sebagai pedoman yang layak bagi manajemen agar mengembangkan perusahaan tepat pada tujuan dan sasaran Kawatu, (2020) Di sisi lain, sistem informasi akuntansi penjualan juga menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, mengolah, dan menghasilkan informasi terkait transaksi penjualan. Sistem ini membantu perusahaan dalam mempercepat proses transaksi, meningkatkan kepatan pencatatan data penjualan, mempermudah penyusunan laporan penjualan, serta mendukung pengambilan keputusan manajemen. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat dan akurat kepada pelanggan sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan berdampak pada peningkatan penjualan.

Tenriwaru (2021) Kinerja sistem informasi akuntansi yang baik adalah ketika pengguna percaya bahwa sistem informasi itu mudah untuk digunakan. Intensitas penggunaan dan interaksi antar pengguna sistem juga dapat menunjukkan kinerja yang baik. Sistem yang sering digunakan juga menunjukkan bahwa sistem tersebut lebih mudah dioperasikan dan lebih mudah digunakan oleh pengguna dan mendukung dalam pelaporan keuangan.

Ketiga faktor tersebut, yaitu sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang, dan sistem informasi akuntansi penjualan, memiliki hubungan yang saling berkaitan dalam mendukung peningkatan penjualan perusahaan. Sistem pengendalian intern membantu menciptakan pengawasan yang efektif terhadap seluruh aktivitas perusahaan. Sistem informasi akuntansi persediaan barang memastikan ketersediaan barang yang dibutuhkan konsumen, sedangkan sistem informasi akuntansi penjualan membantu kelancaran proses transaksi penjualan. Apabila ketiga sistem tersebut diterapkan secara optimal, maka perusahaan dapat meningkatkan efektivitas operasional, kualitas pelayanan, dan kepuasan pelanggan yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan perusahaan.

Namun pada kenyataannya, masih terdapat perusahaan yang belum mampu menerapkan sistem pengendalian intern dan sistem informasi akuntansi secara optimal. Hal ini terlihat dari masih adanya kesalahan pencatatan transaksi, ketidaksesuaian data persediaan, keterlambatan penyajian informasi, serta lemahnya pengawasan terhadap aktivitas penjualan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penerapan sistem yang kurang efektif dapat memengaruhi kinerja perusahaan, khususnya dalam meningkatkan penjualan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan yakni pada penelitian Fuad, (2021) bahwa sistem informasi akuntansi persediaan barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan. Sementara itu, sistem pengendalian intern dan sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa pengelolaan persediaan barang yang baik mampu mendukung kelancaran aktivitas penjualan perusahaan.

Penelitian Yeniasari rizkia budi & Dinda vernanda sari, (2022) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap sistem pengendalian internal penjualan. Sistem informasi yang diterapkan dengan baik mampu meningkatkan efektivitas pengawasan dan meminimalkan kesalahan pencatatan transaksi penjualan.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Repa et al., (2022) menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan serta membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan.

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Setyawan Setyawan, Y. & Widyawati, D.(2022) menunjukkan bahwa pengendalian intern dalam sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan penting dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan. Pengendalian intern yang baik mampu mendukung kelancaran proses transaksi penjualan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, psenelitian terdahulu mengenai pengaruh sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang, dan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan penjualan menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Beberapa penelitian menyatakan bahwa ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, sedangkan penelitian lainnya menunjukkan hasil yang berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menguji kembali pengaruh sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang, dan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan penjualan perusahaan.

2. Tinjauan Pustaka

Teori Sistem Pengendalian Intern

a. Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk dilaksanakan oleh orang-orang untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan. Dengan adanya penerapan pengendalian intern dalam setiap kegiatan operasi perusahaan, maka diharapkan tidak akan terjadi tindakan-tindakan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan, misalnya penggelapan (*fraude*) baik yang dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja. Syam Alwing et al. (2022) sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai unsur dan tidak terbatas pada metode pengendalian yang dianut oleh bagian akuntansi dan keuangan, tetapi meliputi pengendalian anggaran, biaya standar, program pelatihan pegawai dan staf pemeriksa internernal Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 60 Tahun 2008 Tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah, sistem pengendalian intern merupakan suatu proses integral terhadap tindakan serta aktivitas yang dilakukan secara terus menerus oleh pimpinan dasn seluruh karyawan demi memberikan keyakinan memadai terkait tercapainya tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan aset negara, serta ketaatan terhadap peraturan perundang-undangan. Sedangkan menurut COSO *(Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) dalam Prastyaningtyas, (2019), pengendalian internal adalah suatu rangkaian aktivitas yang terdiri dari seluruh proses dalam suatu organisasi. Pengendalian internal dalam proses manajemen dasar mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan, serta hal tersebut diperlukan bagi suatu organisasi untuk mencegah terjadinya kerugian atau pemborosan pengelolaan sumber daya suatu organisasi.

Menurut Mulyadi (2016) dalam Prastyaningtyas, (2019) sistem pengendalian internal terdiri dari struktur organisasi, metode, serta ukuran ukuran yang saling terkait satu sama lain untuk menjaga aset organisasi, memeriksa ketelitian serta keandalan data akuntansi, serta mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2015) dalam bukunya yang berjudul "Sistem Informasi dan Pengendalian Internal" menyebutkan bahwa tujuan dari pengendalian diantaranya adalah:

1) Menjaga aset, yaitu mencegah serta mendeteksi akusisi yang tidak terotorisasi, penggunaan, atau penghapusan.
2) Memastikan jika laporan-laporan yang ada mencatat serta melaporkan aset aset perusahaan secara akurat dan wajar.
3) Menyediakan informasi yang akurat dan andal.
4) Menyiapkan laporan keuangan berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.
5) Mendorong terciptanya kepatuhan-kepatuhan terhadap kebijakan-kebijakan manajerial.
6) Kepatuhan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

b. Unsur Sistem Pengendalian Intern

Berdasarkan PP No. 60 Tahun 2008 Tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah, unsur-unsur SPI terdiri dari lima unsur, yaitu:

1) Lingkungan Pengendalian
   Setiap pimpinan harus menciptakan serta menjaga lingkungan pengendalian yang menyebabkan timbulnya perilaku positif dan kondusif untuk penerapan SPI di lingkungan kerjanya melalui penegakan integritas dan nilai etika, komitmen terhadap kompetensi, kepemimpinan yang kondusif, pembentukan struktur organisasi sesuai denganb keperluan, pemberian wewenang dan tanggung jawab yang sesuai, penyusunan serta penerapan kebijakan mengenai pembinaan sumber daya manusia, perwujudan peran APIP yang efektif, dan hubungan kerja yang baik dengan instansi pemerintah terkait.

2) Penilaian Risiko
   Setiap pimpinan harus melakukan penilaian risiko yang terdiri dari proses identifikasi risiko dan analisis risiko. Dalam melakukan penilaian risiko, pimpinan menetapkan tujuan organisasi dan tujuan setiap kegiatan yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

3) Kegiatan Pengendalian
   Pimpinan wajib melakukan kegiatan pengendalian berdasarkan ukuran, kompleksitas, dan sifat dari tugas dan fungsi instansi. Kegiatan pengendalian terdiri dari reviu terhadap kinerja instansi yang bersangkutan, pembinaan sumber daya manusia, pengendalian terhadap pengelolaan sistem informasi, pengendalian fisik aset, penetapan dan reviu indikator dan ukuran kinerja, pemisahan fungsi, otorisasi transaksi dan kejadian penting, pencatatan yang akurat dan tepat waktu terkait transaksi dan kejadian, pembatasan akses dan akuntabilitas sumber daya dan pencatatannya, serta dokumentasi atas SPI.

4) Informasi dan Komunikasi
   Pimpinan harus melakukan identifikasi, mencatat, serta mengkomunikasikan informasi dalam bentuk dan waktu yang sesuai. Komunikasi terkait infromasi harus dilakukan dengan efektif. Dalam rangka menyelenggarakan komunikasi yang efektif, pimpinan harus menyediakan dan memanfaatkan berbagai bentuk dan sarana komunikasi serta mengelola, mengembangkan, dan memperbaharui sistem informasi secara berkala.

5) Pemantauan
   Pimpinan harus melakukan pemantauan terkait pengendalian internal. Pemantauan dapat dilakukan melalui pemantauan berkelanjutan yang dilakukan melalui aktivitas pengelolaan rutin, supervisi, pembandingan, rekonsiliasi, serta tindakan lain terkait pelaksanaan tugas. Kemudian melalui evaluasi terpisah oleh APIP atau pihak eksternal pemerintah yang dilakukan melalui penilaian sendiri, reviu dan pengujian efektivitas SPI, serta tindak lanjut rekomendasi hasil audit dan reviu lainnya.

Sistem Informasi Akuntansi Persediaan

Pada umumnya setiap perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi persediaan barang guna mencapai efektivitas dengan dihasilkannya sistem informasi akuntansi persediaan barang yang berkualitas, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari penjualan yang bisa membuat perusahaan dapat bersaing. Tetapi kehilangan dan kerusakan suatu barang akan merugikan perusahaan karena secara otomatis akan mengurangi jumlah persediaan barang perusahaan yang berdampak kepada pengurangan profit yang seharusnya diterima perusahaan. Setiap perusahaan harus dapat mengelola persediaan dengan baik agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Seperti halnya dengan adanya barang rusak akan membuat konsumen kecewa, dan dengan tidak tersedianya barang akan menurunkan tingkat penjualan perusahaan juga.

Persediaan merupakan suatu aset yang siap dijual untuk kegiatan usaha biasa, untuk proses produksi penjualan yang berbentuk bahan maupun yang berbentuk perlengkapan untuk digunakan pada proses produksi atau pembelian jasa. Persediaan merupakan aset lancar yang juga salah satu aset terbesar di suatu perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Sistem informasi akuntansi persediaan adalah suatu sistem yang mengorganisir catatan persediaan yang dapat memberi tahu manajer apabila jenis barang tertentu memerlukan penambahan. Sehingga, dapat dikatakan bahwa sistem persediaan merupakan sebuah sistem yang memproses data dan transaksi untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat terkait persediaan barang. Sistem informasi akuntansi dapat mengetahui aktivitas pembelian, penerimaan, dan penjualan barang jadi oleh perusahaan. Dapat digunakan sebagai control bagi perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengetahui jenis barang yang sedang laku di pasaran.

Rahim et al. (2024) Sistem informasi akuntansi membantu manajemen mengenali masalah, menyelesaikan masalah, dan mengevaluasi kinerja. Informasi akuntansi manajemen dibutuhkan dan digunakan di semua area manajemen, termasuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusangoo. Umar et al. (2023) Sistem informasi akuntansi memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan maupun instansi. Wayan Mulyatini et al. (2022) Sistem informasi akuntansi adalah serangkaian komponen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk memproses, mengumpulkan, menyimpan informasi yang akan digunakan untuk membantu dalam pengambilan keputusan koordinasi, pengendalian, dan memberikan gambaran dalam suatu perusahaan.

Menurut Mulyadi, (2016) sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen. Sedangkan menurut M.Romney (2021), sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan. Secara teori, terdapat 2 (dua) cara pencatatan persediaan yaitu dengan *perpetual* dan persediaan fisik. Pencatatan dengan perpetual dilakukan dengan mencatat semua mutasi persediaan secara kontinu pada kartu persediaan. Nilai persediaan dan Harga Pokok Penjualan (HPP) langsung terdapat di catatan akuntansi selama tahun berjalan kemudian untuk pencatatan yang dilakukan dengan cara fisik tercatat di kartu persediaan hanya pada saat tambahan pembeliaan persediaan barang. Metode penilaian yang terdapat dalam akuntansi persediaan terbagi menjadi 3 (tiga) yaitu *First In First Out* (FIFO), *Last In First Out* (LIFO), dan *Average Cost* (Biaya rata-rata). Pada metode FIFO, barang yang masuk pertama kali akan dijual terlebih dahulu. Harga beli barang yang pertama masuk akan menjadi dasar dalam menentukan harga pokok penjualan barang yang lebih dulu terjual. Kemudian untuk metode LIFO, barang yang masuk terakhir akan keluar atau dijual terlebih dahulu. Lalu, barang yang masuk di awal, akan menjadi persediaan di gudang dan keluar paling akhir. Harga pembelian pada barang yang terakhir masuk, akan menjadi dasar dalam menentukan harga pokok penjualan barang yang pertama kali keluar. Berbeda dengan metode FIFO dan LIFO, pada metode average cost atau biaya rata rata, harga untuk barang yang sudah siap untuk diual adalah sama rata. Sehingga harga pokok penjualannya dihitung dengan menggunakan rata-rata harga pembelian seluruh barang dibagi dengan jumlah seluruh barang.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan bagi suatu perusahaan merupakan aset lancar untuk kemajuan suatu perusahaan dengan digunakannya sistem informasi akuntansi penjualan akan mempermudah suatu perusahaan dalam menjual barang kepada konsumen. Persediaan barang merupakan aktiva yang dimiliki bagi perusahaan, karena dengan adanya persediaan maka perusahaan dapat menjual barang tersebut kepada konsumen untuk menghasilkan peningkatan penjualan perusahaan. Penggunaan sistem informasi dalam perusahaan kebanyakan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk mempermudah cara kerja karyawan perusahaan dan bagi perusahaan juga untuk mengatur setiap penjualan, termasuk pencatatan untuk mengetahui adanya persediaan barang baik dalam kondisi yang siap jual maupun persediaan barang dalam keadaan rusak.

Menurut Mulyadi (2016) sistem informasi akuntansi penjualan merupakan jaringan prosedur yang digunakan untuk melaksanakan transaksi penjualan secara tunai maupun kredit sehingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan manajemen. Menurut M. Romney & Paul John Steinbart (2021), sistem informasi akuntansi (*Accounting Information System/AIS*) adalah sistem yang bertugas mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data transaksi untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan. Dalam siklus pendapatan (*revenue cycle*), sistem informasi akuntansi penjualan mengintegrasikan aktivitas mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, hingga penerimaan kas. Sistem yang dirancang dengan baik mampu menghasilkan informasi yang akurat, tepat waktu, dan andal sehingga mendukung efektivitas operasional perusahaan.

Menurut Hall (2021) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan bagian dari *Transaction Processing System (TPS)* yang berfungsi memproses seluruh transaksi penjualan secara otomatis sehingga menghasilkan informasi yang akurat, cepat, dan dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

manajemen.

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan dalam perusahaan harus mampu menghasilkan informasi yang akurat, andal, dan sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Di Indonesia, pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan mengacu pada PSAK 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan, yang mulai berlaku efektif pada 1 Januari 2020 sebagai hasil adopsi dari IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers*. PSAK 72 menetapkan bahwa pendapatan diakui ketika entitas telah memenuhi kewajiban pelaksanaannya (*performance obligation*) dengan mengalihkan pengendalian barang atau jasa kepada pelanggan. Oleh karena itu, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan harus mampu mendokumentasikan setiap tahapan transaksi penjualan secara lengkap sehingga pengakuan pendapatan dilakukan sesuai dengan substansi ekonomi transaksi. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2023), pengakuan pendapatan dilakukan melalui lima langkah (*five-step* model), yaitu:

a. Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan.
b. Mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan (*performance obligations*) dalam kontrak.
c. Menentukan harga transaksi.
d. Mengalokasikan harga transaksi kepada setiap kewajiban pelaksanaan.
e. Mengakui pendapatan ketika (atau selama) kewajiban pelaksanaan telah dipenuhi.

Penjualan

Menurut P. Kotler & Keller (2022), penjualan adalah kegiatan yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produk atau jasa melalui penyampaian nilai dan manfaat. Dalam konteks akuntansi, penjualan mencakup seluruh transaksi yang menghasilkan pendapatan dari kegiatan utama perusahaan. Penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Penjualan yang efektif tidak hanya bergantung pada strategi pemasaran, tetapi juga pada ketersediaan produk yang dijamin oleh sistem pelaporan persediaan yang andal

3. Metode Penelitian

Data yang terkumpul dalam penelitian ini diolah dengan menggunakan program *Eviews* 12.0.

1. Analisis Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai karakteristik data penelitian berdasarkan jawaban responden. Analisis ini meliputi nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi dari setiap variabel penelitian, yaitu Sistem Pengendalian Intern (X_1), Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X_2), Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_3), dan Peningkatan Penjualan (Y).

2. Uji Kualitas Instrumen

Sebelum dilakukan analisis data, instrumen penelitian harus memenuhi persyaratan validitas dan reliabilitas.

a. Uji validasi
   Uji validitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana instrumen penelitian mampu mengukur apa yang seharusnya diukur. Pengujian dilakukan mnggunakan korelasi Pearson Product Moment.

   Kriteria pengambilan keputusan adalah:
   - Apabila nilai r hitung > r tabel atau nilai signifikansi < 0,05, maka item pernyataan dinyatakan valid.
   - Apabila nilai r hitung < r tabel atau nilai signifikansi > 0,05, maka item pernyataan dinyatakan tidak valid.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

b. Uji Reliabilitas
Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui tingkat konsistensi instrumen penelitian. Pengujian dilakukan menggunakan koefisien *Cronbach's Alpha.*

Kriteria pengambilan keputusan adalah:

- Nilai *Cronbach's Alpha* ≥ 0,70, maka instrumen dinyatakan reliabel.
- Nilai *Cronbach's Alpha* < 0,70, maka instrumen dinyatakan belum reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan analisis regresi linear berganda, data harus memenuhi asumsi klasik sebagai berikut.

a. Uji Normalitas
Untuk mengetahui apakah data terdistribusi normal. Metode yang digunakan: *Kolmogorov–Smirnov test* atau *Normal P-P Plot*. Kriteria: nilai *Sig.* > 0,05 → data berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas
Untuk melihat ada tidaknya korelasi antar variabel bebas. Dilihat dari nilai Tolerance (> 0,10) dan VIF (< 10). Jika memenuhi kriteria, maka tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas
Untuk mengetahui apakah terdapat ketidaksamaan varians residual. Metode: Glejser test atau Scatterplot. Jika nilai Sig. > 0,05, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan, dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Peningkatan Penjualan.

Persamaan regresi yang digunakan adalah:Model regresi linier sederhana dirumuskan sebagai berikut :

$$\mathbf{Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e}$$

Keterangan :

- Y = Peningkatan Penjualan
- α = Konstanta
- β_1 = Koefisien regresi Sistem Pengendalian Intern
- β_2 = Koefisien regresi Sistem Informasi Akuntansi Persediaan.
- β_3 = Koefisien regresi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.
- X_1 = Sistem Pengendalian Intern.
- X_2 = Sistem Informasi Akuntansi Persediaan.
- X_3 = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
- e = Kesalahan (error)

4. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner, jumlah responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini sebanyak 30 orang. Responden berasal dari berbagai jabatan di perusahaan. Sebagian besar responden merupakan Sales, yaitu sebanyak 10 orang, sehingga menjadi kelompok responden terbanyak. Selanjutnya, responden dengan jabatan Admin berjumlah 5 orang. Sementara itu, responden yang bekerja sebagai Kasir dan Packer masing-masing berjumlah 2 orang. Adapun jabatan Admin Gudang, Chief Officer, Manager, Internal Audit, Operator, Logistic, Sales Supervisor, Sales Manager, Accounting Supervisor, Stock Control, dan Audit Manager masing-masing diwakili oleh 1 orang. Jumlah dari responden tersebut menunjukkan bahwa penelitian melibatkan

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

karyawan dari berbagai bagian dalam perusahaan, dengan dominasi responden berasal dari bagian Sales, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran yang representatif mengenai kondisi organisasi sesuai dengan tujuan penelitian.

Tabel Identitas Responden

Nama	Jabatan
Fahry	Admin gudang
Fadil al fadillah	Seles
Eri kusheriyadi	Sales
Muh.irfan	Sales
Iman	Sales
Febian	Sales
Andika	Seles
Sapna	Kasir
Abyan	Chif officer
Wulan	Admin
Iin dwi lestari	Admin
Herliyana	Admin
Ani	Kasir
Agung	Sales
Abdillah	Sales
Indayani	Staff admin
Wildayanti	Manager
Nova elisa	Internal audit
Farhan	Packer
Darwis	Operator
Aikhal	Packer
Zulfitra	Logistic
Adam	Sales supervisor
Fikriyadi	Sales manager
Riska afrini	Staf admin
Muha	Sales
Ela wati	Acconting supervisor
Budiman	Stock control
Anisa	Audit manager
Rizaldi ahmad	Sales

Sumber : data diolah 2026

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Hasil Uji Instrumen Data

a. Uji Validitas

Variabel	Indikator	R-Hitung	R-Tabel (0,05)	Sig.	Keterangan
Sistem Pengendalian Intern (X1)	X1.1	0,816145	0,361	0,0000	Valid
	X1.2	0,897663	0,361	0,0000	Valid
	X1.3	0,897663	0,361	0,0000	Valid
	X1.4	0,982584	0,361	0,0000	Valid
	X1.5	0,982584	0,361	0,0000	Valid
	X1.6	0,959792	0,361	0,0000	Valid
	X1.7	0,531666	0,361	0,0030	Valid
	X1.8	0,884656	0,361	0,0000	Valid
Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X2)	X2.1	0,968856	0,361	0,0000	Valid
	X2.2	0,968856	0,361	0,0000	Valid
	X2.3	0,813296	0,361	0,0000	Valid
	X2.4	0,885670	0,361	0,0000	Valid
	X2.5	0,408596	0,361	0,0278	Valid
	X2.6	0,964773	0,361	0,0000	Valid
	X2.7	0,476430	0,361	0,0090	Valid
	X2.8	0,968856	0,361	0,0000	Valid
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X3)	X3.1	0,991453	0,361	0,0000	Valid
	X3.2	0,991453	0,361	0,0000	Valid
	X3.3	0,991453	0,361	0,0000	Valid
	X3.4	0,991453	0,361	0,0000	Valid
	X3.5	0,901854	0,361	0,0000	Valid
	X3.6	0,676393	0,361	0,0001	Valid
	X3.7	0,991453	0,361	0,0000	Valid
	X3.8	0,991453	0,361	0,0000	Valid
Peningkatan Penjualan (Y)	Y.1	0,977970	0,361	0,0000	Valid
	Y.2	0,977970	0,361	0,0000	Valid
	Y.3	0,807489	0,361	0,0000	Valid
	Y.4	0,977970	0,361	0,0000	Valid
	Y.5	0,413371	0,361	0,0258	Valid
	Y.6	0,977970	0,361	0,0000	Valid
	Y.7	0,468841	0,361	0,0103	Valid
	Y.8	0,977970	0,361	0,0000	Valid

Data diolah , 2026

Hasil Uji Hipotesis

a) Uji Parsial (Uji T)

Uji t digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen secara individu (parsial) mempengaruhi variabel dependen ini berarti menjelaskan rasio profitabilitas dan solvabilitas secara terpisah dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Hasil Uji t yang dilakukan dengan menggunakan *Eviews* 12.0 dapat dilihat pada tabel *Coefficients* dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat nilai p-value. Nilai p-value yang memenuhi standar jika lebih kecil dari nilai level of significant yaitu 0,05. Hasil uji t dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel berikut

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel Hasil Uji T

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 07/21/26 Time: 02:29
Sample (adjusted): 2 30
Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.990400	2.161538	-1.846092	0.0768
X1	0.095026	0.047844	1.986162	0.0581
X2	1.013979	0.021345	47.50505	0.0000
X3	-0.006499	0.017988	-0.361287	0.7209

R-squared	0.989891	Mean dependent var	32.79310
Adjusted R-squared	0.988678	S.D. dependent var	6.624518
S.E. of regression	0.704880	Akaike info criterion	2.265863
Sum squared resid	12.42138	Schwarz criterion	2.454455
Log likelihood	-28.85501	Hannan-Quinn criter.	2.324927
F-statistic	816.0239	Durbin-Watson stat	2.147529
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Data Diolah Menggunakan Eviews 12.0

Uji statistik T digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual/parsial dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai probabilitas (*p-value*) masing-masing variabel independen dengan tingkat signifikansi α = 0,05 (5%) serta membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} (t_{tabel} = 2,05953).

Berdasarkan tabel hasil analisis regresi linier berganda di atas, hasil uji t untuk masing-masing variabel dijelaskan sebagai berikut:

1) Pengaruh X1 terhadap Y:
Variabel $X1$ memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,095026 dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,986162 dan nilai probabilitas sebesar 0,0581 . Karena nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 (0,0581 > 0,05) dan nilai $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ (1,986162 < 2,05953), maka $H1$ ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel X1 tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel Y pada tingkat signifikansi 5%.

2) Pengaruh X2 terhadap Y:
Variabel $X1$ memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,095026 dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,986162 dan nilai probabilitas sebesar 0,0581 . Karena nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 (0,0581 > 0,05) dan nilai $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ (1,986162 < 2,05953), maka $H1$ ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel X1 tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel Y pada tingkat signifikansi 5%.

3) Pengaruh X2 terhadap Y:
Variabel $X2$ memiliki nilai koefisien regresi sebesar 1,013979 dengan nilai t_{hitung} sebesar 47,50505 dan nilai probabilitas sebesar 0,0000 . Karena nilai probabilitas jauh lebih kecil dari 0,05 (0,0000 < 0,05) dan nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ (47,50505 > 2,05953), maka $H2$ diterima. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel X2 berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y.

4) Pengaruh X3 terhadap Y:
Variabel $X3$ memiliki nilai koefisien regresi sebesar $-0{,}006499$ dengan nilai t_{hitung} sebesar $-0{,}361287$ dan nilai probabilitas sebesar 0,7209 . Karena nilai probabilitas jauh lebih besar dari 0,05 (0,7209 > 0,05) dan nilai $|t_{\text{hitung}}| < t_{\text{tabel}}$ (0,361287 < 2,05953), maka $H3$ ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel X3 tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel Y.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

b) Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen. Dasar pengambilan keputusan dilakukan dengan melihat nilai signifikansi (Sig.) pada taraf signifikansi α = 0,05. Jika nilai Sig. < 0,05, maka variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai Sig. > 0,05, maka variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel Hasil Uji F

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 07/21/26 Time: 02:29
Sample (adjusted): 2 30
Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.990400	2.161538	-1.846092	0.0768
X1	0.095026	0.047844	1.986162	0.0581
X2	1.013979	0.021345	47.50505	0.0000
X3	-0.006499	0.017988	-0.361287	0.7209

R-squared	0.989891	Mean dependent var	32.79310
Adjusted R-squared	0.988678	S.D. dependent var	6.624518
S.E. of regression	0.704880	Akaike info criterion	2.265863
Sum squared resid	12.42138	Schwarz criterion	2.454455
Log likelihood	-28.85501	Hannan-Quinn criter.	2.324927
F-statistic	816.0239	Durbin-Watson stat	2.147529
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Data Diolah Menggunakan Eviews 12.0

Uji F dilakukan untuk menguji apakah seluruh variabel independen ($X1$, $X2$, dan $X3$) secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Y). Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai probabilitas F-statistic dengan tingkat signifikansi α = 0,05 (5%) serta membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} (F_{tabel} = 2,99).

Berdasarkan tabel hasil analisis regresi linier berganda di atas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 816,0239 dengan tingkat probabilitas $Prob$(F-statistic) sebesar 0,000000.

Oleh karena nilai $Prob$(F-statistic) jauh lebih kecil dari taraf nyata 0,05 (0,000000 < 0,05) dan nilai F_{hitung} jauh lebih besar dari F_{tabel} (816,0239 > 2,99), maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Secara bersama-sama (simultan), variabel X1, X2, dan X3 berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi linier berganda yang dibentuk sangat fit/layak (*goodness of fit*) untuk menjelaskan variabel Y.

Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda ini digunakan untuk mencari pengaruh antara nilai variabel yang ada biasanya variabel X dan Y menampilkan simbol dari suatu data di mana Y sebagai variabel tergantung dan X sebagai variabel bebas. Penelitian ini regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui kelinieran pengaruh antara variabel rasio profitabilitas dan solvabilitas terhadap nilai perusahaan. Hasil olahan data yang dilakukan dengan program *Eviews* 12.0 maka didapatkan hasil regresi linear berganda sebagai berikut:

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 07/21/26 Time: 02:29
Sample (adjusted): 2 30
Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.990400	2.161538	-1.846092	0.0768
X1	0.095026	0.047844	1.986162	0.0581
X2	1.013979	0.021345	47.50505	0.0000
X3	-0.006499	0.017988	-0.361287	0.7209

R-squared	0.989891	Mean dependent var	32.79310
Adjusted R-squared	0.988678	S.D. dependent var	6.624518
S.E. of regression	0.704880	Akaike info criterion	2.265863
Sum squared resid	12.42138	Schwarz criterion	2.454455
Log likelihood	-28.85501	Hannan-Quinn criter.	2.324927
F-statistic	816.0239	Durbin-Watson stat	2.147529
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Data Diolah Menggunakan Eviews 12.0

Persamaan regresi linier berganda yang terbentuk dari hasil estimasi adalah:

$$\hat{Y} = -3{,}990400 + 0{,}095026X_1 + 1{,}013979X_2 - 0{,}006499X_3$$

Dari persamaan regresi tersebut, dapat diinterpretasikan hal-hal sebagai berikut:

1) Nilai Konstanta (C) sebesar $-3{,}990400$ menunjukkan bahwa apabila variabel X_1, X_2, dan X_3 dianggap konstan (bernilai 0), maka nilai variabel Y adalah sebesar $-3{,}990400$.

2) Koefisien Regresi X_1 sebesar 0,095026 bernilai positif, yang menunjukkan adanya hubungan searah antara X_1 dan Y. Artinya, setiap kenaikan variabel X_1 sebesar satu satuan akan menyebabkan kenaikan variabel Y sebesar 0,095026 satuan, dengan asumsi variabel lainnya konstan.

3) Koefisien Regresi X_2 sebesar 1,013979 bernilai positif, yang menunjukkan adanya hubungan searah antara X_2 dan Y. Artinya, setiap kenaikan variabel X_2 sebesar satu satuan akan menyebabkan peningkatan variabel Y sebesar 1,013979 satuan, dengan asumsi variabel lainnya konstan.

4) Koefisien Regresi X_3 sebesar $-0{,}006499$ bernilai negatif, yang menunjukkan hubungan berlawanan arah antara X_3 dan Y. Artinya, setiap kenaikan variabel X_3 sebesar satu satuan akan menyebabkan penurunan variabel Y sebesar 0,006499 satuan, dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Uji Determinasi (Uji R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Semakin besar nilai koefisien determinasi, semakin besar pula kemampuan model regresi dalam menjelaskan perubahan pada variabel dependen.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Tabel Hasil Uji R^2

Dependent Variable: Y Method: Least Squares Date: 07/21/26 Time: 02:29
Sample (adjusted): 2 30

Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.990400	2.161538	-1.846092	0.0768
X1	0.095026	0.047844	1.986162	0.0581
X2	1.013979	0.021345	47.50505	0.0000
X3	-0.006499	0.017988	-0.361287	0.7209

R-squared	0.989891	Mean dependent var	32.79310
Adjusted R-squared	0.988678	S.D. dependent var	6.624518
S.E. of regression	0.704880	Akaike info criterion	2.265863
Sum squared resid	12.42138	Schwarz criterion	2.454455
Log likelihood	-28.85501	Hannan-Quinn criter.	2.324927
F-statistic	816.0239	Durbin-Watson stat	2.147529
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Data Diolah Menggunakan Eviews 12.0

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi dari variabel dependen. Berdasarkan tabel output regresi, diperoleh nilai Adjusted *R*-squared sebesar 0,988678 (98,87%).

Hal ini mengindikasikan bahwa 98,87% variasi yang terjadi pada variabel Y dapat dijelaskan secara bersama-sama oleh variabel $X1$, $X2$, dan $X3$. Sementara sisanya sebesar 1,13% dijelaskan oleh faktor-faktor atau variabel lain di luar model penelitian ini. Angka koefisien determinasi yang mendekati 100% ini menunjukkan bahwa model regresi memiliki kemampuan prediksi yang sangat tinggi.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka pembahasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem Pengendalian Intern Berpengaruh Terhadap Peningkatan Penjualan.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa, ditemukan bahwa Sistem Pengendalian Intern (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan (Y) pada taraf signifikansi 5%. Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji parsial (uji t) yang menunjukkan bahwa variabel Sistem Pengendalian Intern (X_1) memiliki koefisien regresi sebesar 0,095026 dengan nilai t-statistic sebesar 1,986162 dan nilai probabilitas (p-value) sebesar 0,0581. Nilai probabilitas ini masih lebih besar dari taraf signifikansi yang ditetapkan, yaitu 0,05 (0,0581 > 0,05). Dengan demikian, hipotesis pertama (H_1) yang menyatakan bahwa Sistem Pengendalian Intern berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan ditolak.

Meskipun secara statistik tidak signifikan pada taraf 5%, terdapat beberapa hal menarik yang perlu dicermati dari hasil penelitian ini. Nilai probabilitas sebesar 0,0581 berada sangat dekat dengan batas signifikansi 0,05, yang mengindikasikan bahwa pengaruh Sistem Pengendalian Intern terhadap peningkatan penjualan berada pada ambang batas signifikansi. Jika taraf signifikansi diperlonggar menjadi 10%, maka variabel X_1 akan dianggap berpengaruh signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun belum mencapai tingkat signifikansi statistik yang umum digunakan, Sistem Pengendalian Intern tetap memiliki kecenderungan pengaruh positif terhadap peningkatan penjualan, yang tercermin dari koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,095026.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Koefisien regresi positif sebesar 0,095026 mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada kualitas penerapan sistem pengendalian intern akan diikuti oleh peningkatan penjualan sebesar 0,095026 satuan, dengan asumsi variabel lainnya dianggap konstan (*ceteris paribus*). Meskipun pengaruhnya kecil dan tidak signifikan secara statistik pada taraf 5%, arah pengaruh yang positif ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa sistem pengendalian intern yang baik seharusnya mendukung efektivitas operasional perusahaan. Sistem pengendalian intern berfungsi untuk menciptakan pengawasan yang efektif, menjaga keandalan informasi, meminimalkan risiko kecurangan dan kesalahan, serta meningkatkan efisiensi operasional. Dengan demikian, secara konseptual pengendalian intern yang baik seharusnya dapat mendukung kelancaran proses penjualan dan pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan penjualan perusahaan.

2. Sistem informasi akuntansi persediaan barang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa, ditemukan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan (Y). Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji parsial (uji t) yang menunjukkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X_2) memiliki koefisien regresi sebesar 1,013979 dengan nilai t-statistic sebesar 47,50505 dan nilai probabilitas (p-value) sebesar 0,0000. Nilai probabilitas ini jauh lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan, yaitu 0,05 (0,0000 < 0,05). Dengan demikian, hipotesis kedua (H_2) yang menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa secara empiris, penerapan sistem informasi akuntansi persediaan barang di PT. Cakrawala Abadi Sentosa memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong peningkatan penjualan perusahaan. Koefisien regresi sebesar 1,013979 mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada kualitas sistem informasi akuntansi persediaan akan diikuti oleh peningkatan penjualan sebesar 1,013979 satuan, dengan asumsi variabel lainnya dianggap konstan (*ceteris paribus*). Nilai koefisien yang positif dan mendekati angka 1 ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi persediaan memiliki kontribusi yang sangat besar dan hampir sebanding dengan perubahan yang terjadi pada penjualan.

Hasil ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi persediaan memiliki peran strategis dalam mendukung kelancaran aktivitas penjualan perusahaan. Sistem informasi akuntansi persediaan yang baik berfungsi untuk mengelola data persediaan secara tepat, akurat, dan cepat sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah stok barang yang tersedia setiap saat. Pengelolaan persediaan yang baik dapat menghindari terjadinya kekurangan stok (*stock out*) maupun penumpukan barang yang berlebihan. Dengan adanya informasi persediaan yang akurat dan tepat waktu, perusahaan dapat merespons permintaan pelanggan dengan lebih cepat, memastikan ketersediaan barang yang dibutuhkan, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa. Hal ini mengindikasikan bahwa sistem yang mampu menghasilkan informasi persediaan yang akurat, tepat waktu, dan dapat diandalkan merupakan fondasi penting bagi perusahaan dalam memenuhi permintaan pelanggan, meningkatkan kualitas pelayanan, dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan penjualan. Perusahaan perlu terus mengembangkan dan memelihara sistem informasi akuntansi persediaan yang efektif, termasuk melakukan investasi dalam teknologi informasi, pelatihan sumber daya manusia, serta memastikan integrasi sistem dengan bagian penjualan dan operasional lainnya, agar kontribusi positif terhadap peningkatan penjualan dapat terus dipertahankan dan ditingkatkan di masa mendatang.

3. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa, ditemukan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan (Y). Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji parsial (uji t) yang menunjukkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_3) memiliki koefisien regresi sebesar -0,006499 dengan nilai t-statistic sebesar -0,361287 dan nilai probabilitas (p-value) sebesar 0,7209. Nilai probabilitas ini jauh lebih besar dari taraf signifikansi yang ditetapkan, yaitu 0,05 (0,7209 > 0,05). Dengan demikian, hipotesis ketiga (H_3) yang menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan ditolak. Temuan ini menunjukkan bahwa secara statistik, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Cakrawala Abadi Sentosa belum mampu memberikan kontribusi yang berarti

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Bahkan yang lebih menarik, koefisien regresi yang bernilai negatif (-0,006499) mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada kualitas sistem informasi akuntansi penjualan justru cenderung diikuti oleh penurunan penjualan sebesar 0,006499 satuan, meskipun dengan asumsi variabel lainnya dianggap konstan (ceteris paribus). Namun demikian, karena nilai probabilitasnya (0,7209) jauh di atas 0,05, maka pengaruh negatif ini tidak signifikan secara statistik dan tidak dapat digeneralisasikan.

4. Sistem pengendalianintern, sistem informasi akuntansi persediaan barang, dan sistem informasi akuntansi penjualan secara simultan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa, ditemukan bahwa Sistem Pengendalian Intern (X_1), Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X_2), dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_3) secara simultan (bersama-sama) berpengaruh sangat signifikan terhadap peningkatan penjualan (Y). Kesimpulan ini diperoleh dari hasil uji simultan (uji F) yang menunjukkan nilai F-statistic sebesar 816,0239 dengan nilai probabilitas (p-value) sebesar 0,000000. Nilai probabilitas ini jauh lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan, yaitu 0,05 (0,0000 < 0,05). Dengan demikian, hipotesis keempat (H_4) yang menyatakan bahwa Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan, dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama, ketiga variabel independen memiliki kemampuan yang sangat baik dalam menjelaskan perubahan yang terjadi pada peningkatan penjualan di PT. Cakrawala Abadi Sentosa. Nilai F-statistic yang sangat besar (816,0239) mengindikasikan bahwa model regresi yang digunakan sangat layak dan memiliki kekuatan prediksi yang tinggi. Dengan kata lain, kombinasi penerapan sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan, dan sistem informasi akuntansi penjualan secara bersama-sama merupakan faktor-faktor yang mampu mendorong peningkatan penjualan perusahaan secara signifikan.

Hasil ini didukung oleh nilai koefisien determinasi (R-squared) sebesar 0,988891 atau 98,89%. Angka ini menunjukkan bahwa 98,89% variasi pada peningkatan penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen secara bersama-sama, sedangkan sisanya sebesar 1,11% dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian. Nilai Adjusted R-squared sebesar 0,988678 yang hampir sama dengan nilai R-squared juga mengindikasikan bahwa model regresi memiliki tingkat kecocokan yang sangat baik dan tidak terjadi masalah overfitting. Ini berarti model yang digunakan sangat tepat dalam menjelaskan hubungan antara variabel-variabel independen dengan variabel dependen.

5. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Cakrawala Abadi Sentosa Kota Parepare, dapat disimpulkan bahwa: Sistem Informasi Akuntansi Persediaan (X_2) berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap peningkatan penjualan, dengan koefisien regresi sebesar 1,013979 dan nilai signifikansi 0,0000, sehingga menjadikannya faktor paling dominan dalam mendorong pertumbuhan penjualan perusahaan. Sistem Pengendalian Intern (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan nilai signifikansi 0,0581 (lebih besar dari 0,05), meskipun memiliki kecenderungan pengaruh positif dan berada pada ambang batas signifikansi. Sistem Informasi Akunt ansi Penjualan (X_3) juga tidak berpengaruh signifikan dengan nilai signifikansi 0,7209, bahkan menunjukkan arah pengaruh negatif yang tidak signifikan secara statistik. Secara simultan, ketiga variabel tersebut bersama-sama berpengaruh sangat signifikan terhadap peningkatan penjualan, yang dibuktikan dengan nilai F-statistic sebesar 816,0239 dan nilai signifikansi 0,0000, dengan koefisien determinasi (R^2) sebesar 98,89%, yang berarti hampir seluruh variasi peningkatan penjualand apat dijelaskan oleh ketiga variabel independen secara bersama-sama.

Referensi

1. COSO. (2013). Internal Control—Integrated Framework (untuk Sistem Pengendalian Intern). .
2. Dewi Anggadini, S., Nopen Silalahi, S., & Yesaya, Y. (n.d.). KEBERHASILAN SISTEM INFORMASI DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN. Majalah Ilmiah UNIKOM, 19(2).
3. Fuad, S. dan M. (2021). Analisis Pengaruh Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Kasus pada PT. Jateng Argo Berdikari). Jurnal Ilmiah Fokus Ekonomi, Manajemen, Bisnis & Akuntansi (EMBA), 3(2), 145–153.
4. Hall, J. A. (2021). Accounting Information Systems (10th ed.
5. Handina Arista, G., & Weni Pratiwi, M. (2022). Inventory Accounting Information System Design at PT Mitra Produk Dagang, Jakarta, Indonesia. JOURNAL OF ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT STUDIES, 05(12). https://doi.org/10.47191/jefms/v5-i12-30

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

6. Hariyati, H., Nuswantara, D. A., Hidayat, R. A., & Putikadea, I. (2022). Management accounting information system and intellectual capital: a way to increase SME's business performance. Jurnal Siasat Bisnis, 61–75. https://doi.org/10.20885/jsb.vol27.iss1.art5
7. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2023). PSAK 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan. .
8. Ikatan Akuntansi Indonesia. (2015). Sistem informasi dan pengendalian internal (Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia., Ed.).
9. Kawatu, B. M. L. , T. J. J. , & G. N. Y. T. (2020). Analisis Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagangan pada PT. Daya Anugrah Mandiri Cabang Manado. Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi, 15(2), 193–203. 193–203.
10. Kotler, P. , & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th Global ed.). Pearson Education Limited.
11. Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). Marketing Management (16th ed.) untuk konsep peningkatan penjualan.
12. Kurnia, D., Akuntansi, S. P., Ekonomi, F., Bisnis, D., Rahayuningsih, S., & Akuntansi, D. (n.d.). ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT
13. IRON BIRD LOGISTICS SURABAYA. Journal of Student Research (JSR), 1(2).
14. Kustianti, H. (2020). THE INFLUENCE OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM CASH SALES AND INTERNAL CONTROL OF SALES EFFECTIVENESS. Audit Dan Sistem
15. Informasi Akuntansi, 4(3).
16. Listyahapsari, A. S., Astuti, P., & Winarko, S. P. (2024). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Persediaan, Penjualan, dan Piutang Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal. Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen, 3(3), 177–189.https://doi.org/10.58192/ebismen.v3i3.2514
17. Mulyadi. (2016). Sistem akuntansi (Ed. 4).
18. Prastyaningtyas, E. W. (2019). Sistem Akuntansi (R. Azizah, Ed.). CV. Azizah Publishing. Republik Indonesia. (2008). Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 2008 Tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah. Sekretariat Negara Republik Indonesia.
19. Rahim, S., Sari, R., & Abduh, M. (2024). Use of Management Accounting Information Systems in Decision Making Case Study. https://doi.org/10.37899/journallabisecoman.v5i1.1161
20. Repa, R. Y. , N. K. , & A. H. (2022). Efektivitas pengendalian internal dengan penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan. Journal Business Administration: Entrepreneurship and Creative Industry, 1(2), 84–95.
21. Romney, M. B. , S. P. J. , S. S. L. & W. D. A. (2021). Accounting Information Systems, 15th edn, Pearson Education, Harlow.
22. Romney, M. B., & Paul John Steinbart. (2021). Sistem Informasi Akuntansi. Diterjemahkan oleh K. Suryadi dan D. A. Kwary (Edisi 13. Jakarta).
23. Sekaran, U. , & Bougie, R. (2022). Research methods for business: A skill-building approach (8th ed.). Wiley.
24. Setyawan, Y. & W. D. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan. Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA), 11, no. 8, 1–16.
25. Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.
26. Syam Alwing, S., Su, M., & Abduhi, M. (2022). Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi 5(2) (2022) | 148 Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk Dalam Pencegahan Kecurangan (Fraud) PT Japfa Makassar. Jurnal Ilmu Ekonomi, 5(2).
27. Tenriwaru, & Nilam Salam. (2021). ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM PERFORMANCE ANALYSIS (CASE STUDY AT PT. BUMI JASA UTAMA) . Contemporary Journal on Business and Accounting (CjBA), Vol. 1 No. 2, 135–147.
28. Umar, M., Pramukti, A., & Bakri, A. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Good Corporate Governance dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pelindo (Persero) Regional 4 Makassar. Jurnal Ilmu Ekonomi, 6(1), 2023.
29. Wayan Mulyatini, N., G P Widanaputra, A. A., Asri Dwija Putri, I., Mediatrix Ratna Sari, M., Kunci, K., & Ekonomi dan Bisnis, F. (n.d.). E-JURNAL EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS UDAYANA. Retrieved https://ojs.unud.ac.id/index.php/EEB/index
30. Yeniasari rizkia budi & Dinda vernanda sari. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Sistem Pengendalian Internal Penjualan. Urnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan, 5(2), 654–661.
31. Yolanda Repa, R., Nainggolan, K., & Adlina, H. (2022). EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL DENGAN PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (SIA) PENJUALAN. In Journal of Business Administration (JBA (Vol. 1, Number 2).

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13238
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)