

**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)**

Syifaul Fuad¹⁾, Mohklas²⁾
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara
fuadcmjt@gmail.com¹⁾

ABSTRACT

This research aims to find out whether the internal control system, inventory accounting information system and sales accounting information system have an effect on increasing sales. The population in this study were employees of PT. Central Java Argo Berdikari. Sampling was carried out using the census method and the sample size was 73 respondents. The type of data used is primary data. This research uses a questionnaire in collecting data. The test techniques used are validity tests, reliability tests, classical assumption tests including normality tests, multicollinearity tests and heteroscedasticity tests. Hypothesis testing in this study used multiple linear tests with SPSS version 26. The results of this research show that the Internal Control System has no effect and is not significant on increasing sales, the Goods Inventory Accounting Information System has a positive and significant effect on increasing sales and the Sales Accounting Information System has no effect and is not significant on increasing sales.

Keywords: *Internal Control System, Inventory Accounting Information System, Sales Accounting Information System and Sales Increase.*

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini sejalan dengan tingginya tingkat persaingan perekonomian dan kemajuan teknologi maka peranan informasi pada saat ini menjadi sangat penting demi kemajuan suatu perusahaan. Untuk mendapatkan suatu informasi akuntansi diperlukan sistem informasi akuntansi yang digunakan untuk mengelola data mengenai usaha suatu perusahaan. Dengan adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak lainnya untuk mengambil suatu keputusan sesuai dengan kepentingannya masing-masing. Pada dasarnya suatu sistem informasi akuntansi memerlukan persetujuan dan dukungan dari setiap tingkat manajemen. Untuk itu diperlukan wewenang dan tanggungjawab agar suatu tujuan tercapai dan tentunya dengan adanya sistem akuntansi yang akurat akan memperkuat suatu struktur perusahaan. Seperti halnya dalam melakukan penjualan harus memiliki sistem dan prosedur sesuai dengan aturan yang ada.

Dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli. Dari penjualan tersebut akan menghasilkan suatu laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, setiap penjualan yang diperoleh perusahaan akan meningkatkan suatu pendapatan dari penjualan tersebut atau akan mendapatkan peningkatan penjualan bagi perusahaan. Setiap peningkatan penjualan perusahaan akan membuat suatu perusahaan menjadi berkembang, maju dan akan membuat suatu barang atau produk yang dijual akan semakin dikenal oleh masyarakat luas. Dengan dikenalnya suatu barang yang dijual akan membuat perusahaan lebih meningkatkan penjualannya lagi agar tetap bisa bersaing dengan jenis barang yang sama.

Agar tetap meningkatnya suatu penjualan, perusahaan perlu menggunakan sistem informasi untuk mempermudah perusahaan dalam melakukan penjualannya seperti halnya mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penjualan, melakukan transaksi penjualan dengan cepat dan mudah. Dengan itu orang-orang atau masyarakat akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan akan lebih mudah untuk dikenal.

Di dalam setiap perusahaan memiliki kinerja operasional yang berbeda seperti halnya dalam penggunaan sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer untuk mengakses penjualan suatu perusahaan. Sebuah sistem pencatatan akuntansi akan lebih membantu jika dapat diaplikasikan dalam basis komputerisasi, karena pada saat ini perkembangan teknologi yang paling digunakan adalah teknologi komputer. Pada saat ini komputer masih berperan penting sebagai alat bantu untuk mengelola suatu data secara elektronik, di mana terdapat pihak internal dan eksternal yang juga berpengaruh dalam pemberian maupun penerimaan informasi terkait penjualan suatu perusahaan.

Kejadian penyelewengan perlu dicegah dengan adanya sistem yang mendukung transaksi penjualan suatu perusahaan. Sistem yang diperlukan perusahaan untuk penjualan harus dapat mengatur untuk penggunaan setiap transaksinya serta dapat memberikan informasi yang cepat dan tepat. Salah satunya yaitu Sistem Informasi Akuntansi penjualan berbasis komputer untuk mendukung pelaksanaan kegiatan guna memberikan laporan akurat kepada pihak-pihak yang berkepentingan, terutama di bagian keuangan, akuntansi dan pimpinan sebagai pengambil keputusan.

Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi penjualan sangatlah penting bagi suatu perusahaan untuk mengatur setiap transaksi yang ada, setiap pengelolaan data yang terjadi dan untuk mempermudah setiap penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan akan membantu setiap karyawan khususnya di bidang penjualan untuk menjual barangnya kepada masyarakat. Proses ini akan lebih membantu setiap penjualan yang ada dan membuat perusahaan mendapatkan laba yang diharapkan agar perusahaan tidak mendapatkan kerugian yang dikarenakan dari penurunan penjualan.

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.

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.

Suatu 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 et al., 2020). Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan

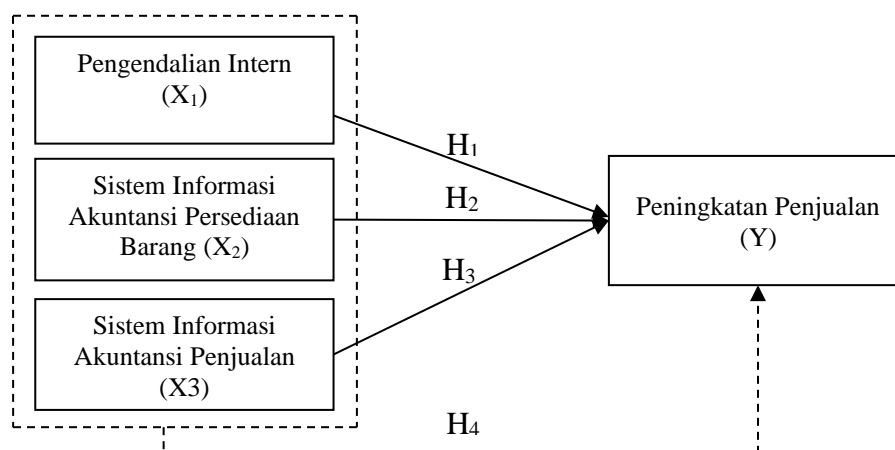
tersebut dapat teratasi. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan penjualan yang efektif bagi perusahaan tersebut.

Setiap perusahaan memiliki orientasi mencapai laba maksimal. Laba maksimal tersebut banyak diharapkan dari tingkat penjualan yang kian hari kian meningkat. Peningkatan penjualan dapat dikaitkan dengan volume penjualan yang terjadi. Menurut Freddy Rangkuti bahwa peningkatan volume penjualan ialah menandakan pencapaian naik turunnya dalam suatu penjualan. pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.(Kumalasari,2020). Menurut Mulyadi volume penjualan ialah ukuran yang menandakan besar atau banyaknya jumlah barang atau jasa yang terjual. Sehingga volume penjualan adalah jumlah total dari penjualan barang. Semakin tinggi penjualan barang di suatu perusahaan maka tingkat keberhasilan perusahaan dalam upaya melakukan pengembangan perusahaan dan semakin tinggi laba yang dihasilkan perusahaan tersebut. (Kumalasari, 2020).

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.

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.

Sistem informasi akuntansi adalah bagian berarti dari sistem akuntansi industri, yang wajib diatur dengan bagus ataupun tepat. Transaksi tersebut telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan laba perusahaan. Oleh karena itu, diharapkan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang dirancang dengan baik untuk memudahkan terlaksananya transaksi penjualan yang efektif. Sistem informasi penjualan merupakan kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan semuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya. Pemikiran dalam penjelasan penelitian ini dapat digambarkan kerangka pemikiran berikut:



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

2. METODE PENELITIAN

Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik sensus. Menurut (Usman & Akbar, 2008), teknik sensus merupakan sebuah penelitian yang mengambil satu kelompok populasi sebagai sampel secara keseluruhan dan menggunakan kuesioner yang terstruktur sebagai alat pengumpulan data yang pokok untuk mendapatkan informasi yang spesifik. Penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yaitu penarikan sampel dengan pertimbangan tertentu yang didasarkan pada kepentingan atau tujuan penelitian (Sugiyono, 2017). Adapun jumlah karyawan di PT. Argo Berdikari yaitu 250 karyawan, dan yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah karyawan yang bekerja dibagian keuangan, penjualan dan pergudangan yang diambil sebagai sampel yang berjumlah 73 orang karyawan. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan Regresi Linier Berganda. Diawali dengan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Analisis deskriptif merupakan analisis yang terdiri dari perhitungan mean, median, standar deviasi, maksimum, dan minimum dari masing-masing data sampel.

3. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, kuesioner dibagikan kepada karyawan PT. JTAB yang bekerja di industri perdagangan sebanyak 73 kuesioner. Kuesioner yang kembali sebanyak 73 kuesioner dan digunakan sebagai data dalam penelitian ini.

Tabel 1 Rincian Pembagian dan Pengembalian Kuesioner

No.	Keterangan	Jumlah	Persentase
1.	Jumlah kuesioner yang disebar	73	100%
2.	Jumlah kuesioner yang tidak kembali	0	0%
3.	Jumlah kuesioner yang dapat diolah	73	100%

Deskriptif profil responden dalam penelitian ini terdiri dari umur, jenis kelamin dan pendidikan. Informasi tersebut bertujuan untuk menjelaskan latar belakang responden yang digunakan sebagai sampel penelitian.

Tabel 2 Hasil uji t

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	16,077	5,287		3,041	,003
Pengendalian_Intern_X1	-,339	,202	-,195	-1,679	,098
Sistem_Informasi_Akuntansi_Persediaan_Barang_X2	,133	,104	,149	1,282	,204
Sistem_Informasi_Akuntansi_Penjualan_X3	,259	,194	,155	1,334	,187

a. Dependent Variable: Peningkatan_Penjualan_Y

Berdasarkan tabel 2 maka persamaan regresi pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

$$Y = 16,077 - 0,339X_1 + 0,133X_2 + 0,259X_3 + e$$

Dari hasil persamaan regresi berganda tersebut dapat dijelaskan konstanta (α) sebesar 16,077 menunjukkan nilai positif, hal tersebut dapat diartikan apabila Sistem Pengendalian Intern (X1), Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang (X2) dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X3) dianggap sama dengan nol maka dalam Peningkatan Penjualan (Y) akan bernilai

16,077. Koefisien $\beta_1 = -0,339$. Variabel sistem pengendalian Intern (X1) mempunyai nilai koefisien negatif. Hal tersebut dapat diartikan setiap kenaikan sistem pengendalian intern satu satuan maka akan menurunkan peningkatan penjualan sebesar 0,339 atau sebesar 33,9% dengan asumsi semua variabel sistem pengendalian intern dianggap tetap dan berlaku sebaliknya. Koefisien $\beta_2 = 0,133$. Variabel sistem informasi akuntansi persediaan barang (X2) mempunyai nilai koefisien positif. Hal tersebut dapat diartikan setiap kenaikan sistem informasi akuntansi persediaan barang satu satuan maka akan meningkatkan peningkatan penjualan sebesar 0,133 atau sebesar 13,3% dengan asumsi semua variabel sistem informasi akuntansi persediaan barang dianggap tetap dan berlaku sebaliknya. Koefisien $\beta_3 = 0,259$. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X3) mempunyai nilai koefisien positif. Hal tersebut dapat diartikan setiap kenaikan sistem informasi akuntansi penjualan satu satuan maka akan meningkatkan peningkatan penjualan sebesar 0,259 atau sebesar 25,9% dengan asumsi semua variabel sistem informasi akuntansi penjualan dianggap tetap dan berlaku sebaliknya.

Berdasarkan tabel 2 hasil uji t disajikan uji t statistik pada variabel sistem pengendalian intern tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan tingkat signifikansi $0,098 > 0,05$, sedangkan t hitung $-1,679 < t$ tabel 1,66691. Maka dapat disimpulkan H1 ditolak. Uji t statistik pada variabel sistem informasi akuntansi persediaan barang berpengaruh dan signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan tingkat signifikansi $0,041 < 0,05$, sedangkan t hitung $1,822 > t$ tabel 1,66691. Maka dapat disimpulkan H2 diterima. Uji t statistik pada variabel sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan tingkat signifikansi $0,187 > 0,05$, sedangkan t hitung $1,334 < t$ tabel 1,66691. Maka dapat disimpulkan H3 ditolak.

Tabel 3 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	35,753	3	11,918	2,855	,030 ^b
	Residual	414,165	69	6,002		
	Total	449,918	72			

a. Dependent Variable: Peningkatan_Penjualan_Y

b. Predictors: (Constant), Sistem_Informasi_Akuntansi_Penjualan_X3, Pengendalian_Intern_X1, Sistem_Informasi_Akuntansi_Persediaan_Barang_X2

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 3 dengan tingkat signifikansi $0,030 < 0,05$ dan F hitung $2,855 > F$ tabel 2,74 dapat diartikan bahwa Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (simultan) berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Penjualan.

Tabel 4 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,282 ^a	,179	,139	2,450

a. Predictors: (Constant), Sistem_Informasi_Akuntansi_Penjualan_X3, Pengendalian_Intern_X1, Sistem_Informasi_Akuntansi_Persediaan_Barang_X2

b. Dependent Variabel: Peningkatan_Penjualan

Berdasarkan hasil analisis regresi dari tabel 4, dapat diketahui bahwa koefisien (R²) sebesar 0,139. Hal ini berarti 13,9% variabel peningkatan penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel dependen yaitu Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang, dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Sedangkan $(100\% - 13,9\% = 86,1\%)$ dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak ada pada penelitian ini.

4. PEMBAHASAN

Kesimpulan dari hasil pengujian hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini disajikan dalam tabel 5 berikut :

Tabel 5 Rekapitulasi Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Pernyataan	Hasil
H1	Sistem Pengendalian Intern tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Peningkatan Penjualan.	Ditolak
H2	Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Penjualan.	Diterima
H3	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Peningkatan Penjualan.	Ditolak
H4	Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan	Diterima

Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian intern tidak berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Hal ini berarti hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa sistem pengendalian intern berpengaruh terhadap peningkatan penjualan tidak terbukti atau ditolak. 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. Penerapan pengendalian internal diharapkan dapat mendukung ketahanan suatu usaha, dimana pengendalian (*control*) adalah mekanisme yang diterapkan untuk melindungi perusahaan dari resiko atau untuk meminimalkan dampak resiko tersebut pada perusahaan jika resiko tersebut terjadi (McLeod & Schell, 2008). Selain itu, pengendalian merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah (Sujarweni, 2015). Berdasarkan hasil penelitian dapat diamati bahwa sistem pengendalian intern pada PT. Jateng Argo Berdikari tidak dapat mempengaruhi terhadap peningkatannya.

Hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi persediaan barang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Hal ini berarti hipotesis ke dua (H2) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi persediaan barang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan terbukti atau diterima. Sistem informasi akuntansi persediaan barang merupakan salah satu dari keseluruhan sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan, dalam perusahaan dagang membutuhkan sistem persediaan untuk memberikan kemudahan operasional perusahaan dalam rangka mengetahui stok dan harga pokok penjualan. Hal ini didukung oleh Rachman (2011) yang menyatakan bahwa sistem informasi bukan hanya sebagai pengumpul data semata, lalu mengolahnya menjadi informasi berupa laporan keuangan saja, tetapi berperan lebih dalam menyediakan informasi bagi manajemen untuk fungsi perencanaan, alokasi sumber daya dan pengukuran atau pengendalian. Ini menunjukkan bahwa pengaturan sistem informasi akuntansi sangat penting dalam menjalankan suatu usaha. Selain itu, Radityo & Zulaikha (2007) menyatakan bahwa sistem informasi merupakan seperangkat komponen yang saling berhubungan yang berfungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pembuatan keputusan dan pengawasan dalam organisasi. Berdasarkan hasil penelitian dapat diamati bahwa sistem informasi akuntansi persediaan barang pada PT. Jateng Argo Berdikari dapat mempengaruhi terhadap peningkatan peningkatannya.

Hipotesis ketiga yang diajukan dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Hal ini berarti hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap peningkatan

penjualan tidak terbukti atau ditolak. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah bagian berarti dari sistem akuntansi industri, yang wajib diatur dengan bagus ataupun tepat. Penjualan menjadi salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai akan menghasilkan informasi-informasi penting yang sangat diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat demi kemajuan organisasinya. Berdasarkan hasil penelitian dapat diamati bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Jateng Argo Berdikari tidak dapat mempengaruhi terhadap peningkatan penjualannya.

Hipotesis keempat yang diajukan dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang dan sistem informasi akuntansi penjualan secara bersama – sama (simultan) berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Dengan demikian hipotesis ke empat (H4) diterima. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa pada dasarnya semakin tinggi sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang dan sistem informasi akuntansi penjualan, maka akan mempengaruhi peningkatan penjualan sehingga diharapkan mampu tercapainya keuntungan untuk perusahaan.

5. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil tentang pengaruh sistem pengendalian intern, sistem informasi akuntansi persediaan barang dan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Jateng Argo Berdikari, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut sistem pengendalian intern tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Peningkatan Penjualan. Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Penjualan. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Peningkatan Penjualan. Sistem Pengendalian Intern, Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara bersama – sama (simultan) berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan.

Hasil penelitian ini Pengendalian Intern dan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan pada PT. Jateng Argo Berdikari. Oleh sebab itu untuk penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan untuk memilih variabel tersebut karena terbukti tidak berpengaruh dari hasil penelitian ini dan penelitian sebelumnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode angket, sehingga mungkin ada kurang ketelitiannya dalam menjawab pertanyaan. Maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya hal tersebut, disarankan selain menggunakan kuesioner dalam pengumpulan data, dapat menggunakan metode wawancara atau interview supaya jawaban responden yang didapat lebih valid dan objektif. Untuk peneliti berikutnya sebaiknya menambah variabel – variabel penelitian yang dapat mempengaruhi Peningkatan Penjualan yang belum ada dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, N., Rahman, A., & Bahwiyanti, J. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Intern Persediaan Barang Pada PT. Indoka Sakti Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 8(2), 221–313.
- Arens, A. A., & Loebbecke, J. K. (2000). *Auditing: An integrated approach*. Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Baidaie, M. C. (2005). *Corporate Governance dan Kebijakan Audit. Edisi Revisi. Yayasan Pendidikan Internal Audit, Institut Pendidikan Dan Pelatihan Audit Dan Manajemen, Jakarta.*
- Baridwan, Z. (1998). *Sistem Informasi Akuntansi*, edisi 8. Yogyakarta: BPFE.

- Basu, S. (2001). Manajemen penjualan. *BFSE: Yogyakarta*.
- Djuhara, D., & Januariska, J. (2014). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Terhadap Pengendalian Intern Persediaan Barang Pada CV. Tri Multi Manunggal Bandung. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship*, 8(2), 111–122.
- Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8.
- Ghozali, I. (2011). *Tujuan Uji Normalitas: Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang.
- Ghozali, Imam. (2016). Desain penelitian kuantitatif dan kualitatif untuk akuntansi, bisnis, dan ilmu sosial lainnya. *Semarang: Yoga Pratama*.
- Hariyanti, T. P., & Suharsono, A. S. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang. *JAT: Journal Of Accounting and Tax*, 1(1), 56–66.
- Ilmi, N. K. (2016). *Perancangan sistem informasi akuntansi pembelian dan penjualan pada UD. Agung Mulia Raya Sidoarjo*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Imam, G. (2013). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi. *Semarang. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. ISBN, 979(015.1)*.
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). *Measurement Jurnal Akuntansi*, 12(2), 152–167.
- Kawatu, B. M. L., Tinangon, J. J., & Gerungai, 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.
- Kieso, D. E. (2014). *Financial accounting*.
- Kurniawan, E. (2016). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Persediaan dan Penjualan Pada Pd Mitra Cahaya Cosmeti. *Masitika*, 1.
- Kurniawan, R. (2015). *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Kamar, Restoran Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada Hotel Mitra Inn Kediri)*. Brawijaya University.
- Leny, S. (2010). *Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Madaresani, D. Y. (2018). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Terhadap Peningkatan Penjualan (Studi kasus pada Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi)*. Universitas Muhammadiyah Sukabumi.
- Mujahidah, A. (2017). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang. *Economics Bosowa*, 2(1), 166–180.

- Mulyadi. 2010. Auditing .Jilid I, Cetakan ke Tujuh. Salemba Empat, Jakarta.
- Niswonger, C. R., Warren, C. S., Reeve, J. M., & Fess, P. E. (2000). *Kunci Penyelesaian Soal Bab 14-24 Prinsip-Prinsip Akuntansi Jilid 2*.
- Prasetyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2016). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1).
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2006). Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Saresa, L., Afriani, S., & Fitriano, Y. (2021). Analysis of the Internal Control System for Merchandise Inventory at Alfamart Merapi, Tebeng Gardens, Bengkulu. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, 2(3), 272–281.
- Seredei, S., & Runtu, T. (2015). The Evaluation of Internal Control Implementation Over Merchandise Inventory at PT. Suramando (Pharmaceutical Distributors and General Suppliers) in Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(2).
- Sugiyono, D. (2010). *Memahami penelitian kualitatif*.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Metodologi penelitian bisnis & ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka baru press.
- Swastha, B. (2019). DH dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*.
- Usman, H., & Akbar, P. S. (2008). Metodologi Penelitian Sosial (Edisi 2). *Jakarta. PT. Bumi Aksara*.
- Wahyuningsih, N., Halim, A., & Wulandari, R. (2016). Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Empiris pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang). *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1).
- Widharta, W. P. (2013). Penyusunan strategi dan sistem penjualan dalam rangka meningkatkan penjualan toko damai. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 1(2), 1–15.