

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENJUALAN PADA PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE
PALEMBANG SQUARE EXTENTION**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi



DIAJUKAN OLEH :

SELLA WELANDA

NPM.2001120072

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS TRIDINANTI

2024

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Sella Welanda
Nomor Pokok/NIM : 20.01.12.00.72
Jurusan/Prog.Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen
Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas
Penjualan Pada PT. Matahari Department Store
Palembang Square Extention

Pembimbing Skripsi :

05-10-24



Tanggal.....Pembimbing 1 : Dr. Rosalina Pebrica Mayasari, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0026028301

04-10-24



Tanggal.....Pembimbing 2: Ahmad Syukri, S.E., M.M.
NIDN. 0203066201


Mengetahui,

Dekan 07/10/24
Tanggal

Ketua Program Studi
Tanggal 07/10/24.....




Dr. Msy. Mikial, S.E., M.Si., Ak., CA. CSRS
NIDN. 0205026401


Meti Zuliyana S.E., M.Si., Ak.CA.CSRS
NIDN. 0205056701


62 /PS/DFEB/ 24

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Sella Welanda
Nomor Pokok/NIM : 20.01.12.00.72
Jurusan/Prog.Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen
Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas
Penjualan Pada PT. Matahari Department Store
Palembang Square Extention

Penguji Skripsi :

Tanggal.....^{05/10/24} Ketua Penguji : 
Dr. Rosalina Pebrica Mayasari, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0026028301

Tanggal.....^{04/10/24} Penguji I : 
Ahmad Syukri, S.E., M.M
NIDN. 0203066201

Tanggal.....^{20/09/24} Penguji II : 
Rizal Effendi, S.E., M.Si
NIDN. 0204046501

Mengetahui,

Dekan
Tanggal^{07/10/24}




Dr. Msy. Mikial, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS
NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi
Tanggal^{07/10/24}


Meti Zuliyana S.E., M.Si., Ak.CA.CSRS
NIDN. 0205056701

62 /PS/DFEB/ 24

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO :

“Tidak masalah jika kamu berjalan dengan lambat, asalkan kamu tidak pernah berhenti berusaha” –confucius

“It’s fine to take it until you make it, until you do, until it’s true”

-Taylor Swift-

Kupersembahkan Kepada :

- Mamaku dan Ayahku**
- Kedua Saudariku**
- Diri Sendiri**
- Kekasihku**
- Keluarga Besar dan Sahabatku**
- Dosen-Dosenku**
- Almamater Kebanggaanku**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sella Welanda
NPM : 2001120072
Program Studi : Akuntansi
Program Pendidikan : Strata 1

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention”** adalah benar-benar merupakan karya asli dari saya yang ditulis dengan sebenarnya serta tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan dari karya orang lain. Kecuali dalam kutipan yang disebutkan beserta sumbernya, apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya akan menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang ada.

Palembang, 02 September 2024



Sella Welanda

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT atas limpahan nikmat yang telah memberikan kesehatan, kemudahan dan kelancaran, serta petunjuknya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention”**.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dalam penyajiannya dikarenakan terbatasnya kemampuan peneliti. Namun, dengan adanya bantuan, bimbingan dan petunjuk yang tak ternilai harganya dari semua pihak secara langsung ataupun tidak langsung. Akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan sebaik-baiknya. Sehubungan dengan selesainya skripsi ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Prof. Dr. Ir. H. Edizal AE, MS selaku Rektor Universitas Tridianti.
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, S.E., M.Si., Ak. CA, CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti.
3. Ibu Meti Zuliyana, S.E., M.Si., Ak. CA, CSRS selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.
4. Ibu Dr. Rosalina Pebrica Mayasari, SE., M.SI., Ak selaku dosen pembimbing utama yang dengan penuh kesabaran dan kebaikan hatinya telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk memberikan bimbingan, arahan, petunjuk dan semangat dalam pembuatan skripsi ini.
5. Bapak Ahmad Syukri, S.E., M.M selaku dosen pembimbing kedua yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan, dan semangat yang tiada henti kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen serta staff karyawan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti Palembang.

7. Kepada Orang Tua saya yang tercinta. Untuk Mama dan Ayah terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuan, motivasi, semangat, dan doa yang tiada hentinya yang selalu diberikan selama ini. Terima kasih atas nasihat, kesabaran dan kebesaran hati dalam menghadapi diriku yang terkadang keras kepala. Terima kasih Karena telah membesarkanku.
8. Kepada kakak perempuanku Dessy Widiyaristi dan Adik perempuanku Tria Ifanda Vanesa serta keponakan tersayangku Azka. Terima kasih atas segala bantuan, semangat dan doa yang selalu diberikan kepada penulis.
9. Untuk Kak Kevin. Terima kasih karena sudah menemaniku dari awal hingga akhir penyelesaian pendidikanku. Terima kasih karena selalu ada dan menemaniku dalam kondisi apapun.
10. Kepada sahabat-sahabatku, Febby, Indah, dan Desi.
11. Kepada seluruh karyawan Matahari Palembang Square Extension yang telah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
13. Terakhir tidak lupa terima kasih untuk diri sendiri yang telah bertahan dan berjuang sejauh ini. Dengan segala lika-liku kehidupam yang ada terima kasih karena tidak menyerah.

Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis mengucapkan terima kasih dan mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekurangan dalam penulisan ini. Penulis sangat berharap semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan di masa depan.

Palembang, 04 September 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
RIWAYAT HIDUP	xvi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Kajian Teoritis	9
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem	9
2.1.1.2 Pengertian Sistem Informasi	10
2.1.1.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	10

2.1.1.4	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	12
2.1.1.5	Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	13
2.1.1.6	Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	13
2.1.2	Pengendalian Internal.....	15
2.1.2.1	Pengertian Pengendalian Internal	15
2.1.2.2	Tujuan Pengendalian Internal.....	16
2.1.2.3	Komponen Pengendalian Internal	17
2.1.3	Efektivitas Penjualan.....	20
2.1.3.1	Pengertian Efektivitas Penjualan.....	20
2.1.3.2	Indikator Efektivitas Penjualan	22
2.1.3.3	Faktor-Faktor Efektivitas Penjualan.....	24
2.2	Penelitian Terdahulu.....	26
2.3	Kerangka Berpikir	30
2.4	Hipotesis	32
BAB III	35
METODE PENELITIAN	35
3.1	Waktu Dan Tempat Penelitian.....	35
3.1.1	Tempat Penelitian.....	35
3.1.2	Waktu Penelitian	35
3.2	Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	35
3.2.1	Sumber Data.....	35
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.3	Populasi, Sampel dan Sampling	38
3.3.1	Populasi	38
3.3.2	Sampling	38
3.3.3	Sampel.....	41
3.4	Rancangan Penelitian	43
3.5	Variabel dan Definisi Operasional Variabel	43
3.6	Instrumen Penelitian.....	46
3.7	Teknik Analisis Data	47
3.7.1	Analisis Statistik Deskriptif	47

3.7.2	Uji Validitas	47
3.7.3	Uji Reliabilitas	48
3.7.4	Uji Normalitas	49
3.7.5	Uji Asumsi Klasik	49
3.7.5.1	Uji Multikolinearitas	49
3.7.5.2	Uji Heteroskedastisitas	50
3.7.6	Analisis Regresi Linier Berganda	51
3.7.7	Uji Hipotesis	51
3.7.7.1	Uji Simultan (F).....	52
3.7.7.2	Uji Parsial (t)	52
3.7.8	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	53
BAB IV	55
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1	Hasil Penelitian.....	55
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	55
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	56
4.1.2.1	Visi Perusahaan	56
4.1.2.2	Misi Perusahaan	56
4.1.2.3	Struktur Organisasi.....	57
4.1.3	Karakteristik Responden	57
4.1.4	Analisis Statistik Deskriptif	59
4.1.5	Uji Validitas	61
4.1.6	Uji Reliabilitas	63
4.1.7	Uji Normalitas	65
4.1.8	Uji Asumsi Klasik	66
4.1.8.1	Uji Multikolinearitas	66
4.1.8.2	Uji Heteroskedastisitas	68
4.1.9	Analisis Regresi Linier Berganda	69
4.1.10	Uji Hipotesis	70
4.1.10.1	Uji F (Simultan)	70
4.1.10.2	Uji t (Parsial).....	71

4.1.11	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	73
4.2	Pembahasan	74
4.2.1	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention	74
4.2.2	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.....	75
4.2.3	Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.....	77
BAB V	79
KESIMPULAN DAN SARAN	79
5.1	Kesimpulan.....	79
5.2	Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	86

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Realisasi Penjualan	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	226
Tabel 3. 1 Karyawan PT. Matahari Department Store PSX	38
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel.....	45
Tabel 3. 3 Skala Likert	46
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden	58
Tabel 4. 2 Hasil Statistik Deskriptif	60
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (X1)	61
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Pengendalian Internal (X2)	62
Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y)	63
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi Manajemen	64
Tabel 4. 7 Hasil Uji Reliabilitas Pengendalian Internal	64
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Penjualan.....	65
Tabel 4. 9 Hasil Uji Normalitas	66
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikolinearitas	67
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas	68
Tabel 4. 12 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	69
Tabel 4. 13 Hasil Uji F (Simultan).....	71
Tabel 4. 14 Hasil Uji t (Parsial)	72
Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	73

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Matahari Department Store.....	57

ABSTRAK

SELLA WELANDA. PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE PALEMBANG SQUARE EXTENTION. (Dibawah Bimbingan Ibu Dr. Rosalina Pebrica Mayasari, S.E., M.Si., Ak., CA dan Bapak Ahmad Syukri, S.E., MM)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh signifikan secara simultan dan parsial Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention yang berjumlah 225 orang dengan menggunakan teknik sampling yaitu *purposive sampling* berdasarkan kriteria tertentu sehingga sampel dalam penelitian ini berjumlah 70 responden.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Manajemen tidak berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan. Sedangkan Pengendalian Internal secara parsial berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Manajemen, Pengendalian Internal, dan Efektivitas Penjualan.

ABSTRACT

SELLA WELANDA. THE EFFECT OF MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AND INTERNAL CONTROL; ON SALES EFFECTIVENESS AT PT. MATAHARI DEPARTMENT STORE PALEMBANG SQUARE EXTENTION. (Under the guidance of Mrs. Dr. Rosalina Pebrica Mayasari, S.E., M.Si., Ak., CA and Mr. Ahmad Syukri, S.E., MM)

This study aims to determine the simultaneous and partial significant effect of Management Accounting Information System and Internal Control on Sales Effectiveness at PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension. The population in this study were all employees of PT. Matahari Department Store Palembang Square Extension totaling 225 people using a sampling technique, namely purposive sampling based on certain criteria so that the sample in this study amounted to 70 respondents.

The results showed that the Management Accounting Information System and Internal Control simultaneously have a significant effect on Sales Effectiveness. The results of partial hypothesis testing show that the Management Accounting Information System have no effect on Sales Effectiveness. While Internal Control partially have a significant effect on Sales Effectiveness.

Keywords : Management Accounting Information System, Internal Control, and Sales Effectiveness.

RIWAYAT HIDUP

Sella Welanda lahir di Palembang pada tanggal 11 Mei 1997 anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Warsito dan Ibu Bahyatun.

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2009 di SD Negeri 190 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2012 di SMP Negeri 10 Palembang, dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Kejuruan pada tahun 2015 di SMK Negeri 1 Palembang Jurusan Akuntansi. Kemudian pada tahun 2020 melanjutkan pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinanti Palembang Program studi Akuntansi.

Palembang, 04 September 2024

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan perekonomian saat ini, perdagangan yang ada di Indonesia sudah sangat berkembang pesat. Hal ini menimbulkan persaingan yang semakin ketat di antara para pelaku usaha. perusahaan dituntut untuk dapat mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien dalam melaksanakan aktivitas operasional perusahaan. Salah satu aktivitas operasional perusahaan yang paling penting adalah penjualan. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang sama, yaitu mendapatkan keuntungan atau laba yang maksimal (Endah & Nasim, 2021).

Penjualan yang maksimal menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan aktivitas operasionalnya. Penjualan dikatakan efektif apabila penjualan perusahaan mampu mencapai target penjualan sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan. Laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat mempengaruhi keberlangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Dalam hal ini bagian operasional perusahaan dituntut untuk dapat mencapai keberhasilan yang menunjang terhadap pencapaian perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen tentu membutuhkan informasi atau strategi apa saja yang akan dilakukan untuk mencapai visi dan misi perusahaan (Wahyuningsih *et al.*, 2016).

Untuk mendapatkan informasi yang tepat, cepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem informasi akuntansi manajemen. Dari banyaknya informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu informasi yang penting untuk pengambilan keputusan dan alokasi sumber daya perusahaan. Informasi merupakan suatu komponen yang sangat penting, karena informasi adalah data yang telah diklasifikasi dan diolah untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan, oleh karena itu informasi harus relevan, tepat waktu, dan akurat (Anastasia, 2013).

Sistem informasi akuntansi manajemen adalah suatu mekanisme pengendalian organisasi, dimana sistem akuntansi manajemen merupakan alat yang efektif dalam menyediakan informasi yang berguna untuk memprediksi konsekuensi yang akan terjadi di masa yang akan datang serta dapat mengidentifikasi berbagai alternatif yang dapat dilakukan. Menurut (Sumolang, 2015) ada empat karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen, yaitu *broadscope*, *aggregation*, *integration*, dan *timeliness*.

Dalam setiap perusahaan, tidak hanya memiliki sistem informasi akuntansi manajemen yang baik, namun juga harus mempunyai pengendalian internal yang baik dan efektif dalam pelaksanaan manajemen operasional perusahaan. Menurut Susanto (2017:95) pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang untuk meyakinkan bahwa tujuan organisasi dapat tercapai melalui efisiensi dan efektivitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, dan ketaatan terhadap peraturan yang berlaku.

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

PT. Matahari Department Store, Tbk atau dikenal dengan “Matahari Department Store” merupakan department store yang terbesar dan terkenal di Indonesia. Matahari merupakan platform retail terbesar di Indonesia dengan memiliki 156 gerai yang tersebar di seluruh kota di Indonesia. Matahari sebagai *market leader* yang menyediakan produk pakaian, sepatu, kecantikan dan aksesoris yang berkualitas, fashionable, dan terjangkau. Dengan memperkerjakan lebih dari 40.000 karyawan dan bekerja sama dengan sekitar 850 pemasok lokal maupun internasional, matahari berperan penting dalam mendukung perekonomian di Indonesia hingga sekarang.

Di pulau Sumatera, khususnya di kota Palembang provinsi Sumatera Selatan terdapat 4 gerai Matahari yang tersebar di beberapa lokasi, salah satunya yaitu Matahari yang bertempat di Palembang Square Extention (Matahari Palembang Village). Matahari Palembang Square Extension merupakan gerai

yang terbesar dan terlengkap di kota Palembang. Sebagai gerai percontohan di wilayah Sumatera, tentu tidak mudah untuk mempertahankan dan selalu menjadi yang lebih baik lagi.

Setiap perusahaan pasti memiliki target penjualan dan tingkat laba yang ingin dihasilkan. Begitupun di Matahari Palembang Square Extention, yang tentunya memiliki target yang lebih tinggi dari pada gerai lainnya di Kota Palembang. Dengan persaingan ketat di era globalisasi, matahari department store tentunya dituntut untuk dapat mengikuti perkembangan zaman dan dituntut untuk mencapai tujuan utamanya yaitu laba yang maksimal. Tidak hanya manajemen yang bertanggung jawab, tetapi setiap individu yang bekerja di matahari department store memiliki target penjualan yang harus dicapai. Efektivitas penjualan adalah tingkat keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas penjualan dan mampu untuk mencapai tujuan atau target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan data yang ada, data penjualan Matahari Department Store Palembang Square Extention adalah sebagai berikut :

Tabel 1. 1
Realisai Penjualan

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

Sumber : PT. Matahari Department Store PSX (2024)

Dapat dilihat dari tabel diatas, dimana realisasi penjualan pada tahun 2019 sebesar Rp137.755.602.140. Realisasi penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp123.230.760.604 , nilai ini mengalami penurunan yang cukup drastis sekitar 10,5% dikarenakan adanya pandemi covid-19. Banyak gerai-gerai yang tutup selama beberapa minggu, dikarenakan adanya pembatasan operasional toko yang membuat penjualan tidak efektif. Pada tahun 2021 situasi sudah kembali normal dan dapat dilihat dari data penjualan bahwa mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Data penjualan tahun 2022 sebesar Rp142.355.404.975 , penjualan tahun 2022 mengalami penurunan dari tahun 2021. Untuk realisasi penjualan pada tahun 2023 mengalami peningkatan dengan data penjualan sebesar Rp146.305.385.186. Dari data tabel realisasi penjualan dapat dilihat bahwa penjualan tiap tahunnya terkadang mengalami penurunan dan terkadang mengalami peningkatan. . Pengendalian internal yang dilakukan oleh pihak manajemen, staff dan karyawan tentu sangat berguna dalam mengevaluasi dan melakukan tindakan-tindakan untuk dapat mencapai target penjualan yang diinginkan tiap tahunnya.

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk mengetahui sejauh mana sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal dapat mempengaruhi efektivitas penjualan. Dengan demikian, peneliti tertarik dan berkeinginan untuk mengambil topik penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas, yaitu :

1. Apakah Sistem Informasi Akuntansi manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention ?
2. Apakah Sistem Informasi Akuntansi manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention ?
3. Apakah Pengendalian Internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan jawaban dari rumusan permasalahan yang telah disusun. Adapun tujuan dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi manajemen dan Pengendalian Internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.
2. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.

3. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis tentang memahami dan menganalisis sistem informasi akuntansi manajemen, pengendalian internal, dan efektivitas penjualan.
2. Membuktikan bukti empiris tentang pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Matahari Department Store Palembang Square Extention.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan
Penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan saran bagi perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi manajemen dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan.
2. Bagi Penulis
Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, pemahaman dan wawasan penulis mengenai Sistem Informasi Akuntansi manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan referensi dan perbandingan dalam melakukan penelitian untuk pokok bahasan yang berkaitan di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, & Francis. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok . Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Andayani, P. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT.PP London Sumatra Indonesia Tbk. *Universitas Medan Area*.
- Aritkunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Atkinson, Rajiv, D. B., Robert, S. K., & Mark, Y. (2001). *Edisi 3. Management Accounting*. New Jersey. Prince Hall: Inc.
- Barata, B. A., & Kurniawati, D. (2020). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Terhadap Penjualan Tunai Pada Koperasi Karyawan PT. Anabatic Technologies Tbk. *Proseding Seminar Nasional Akuntansi*.
- Fahmi, I. (2013). *Manajemen Kinerja, Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Feindberg, M., & Kennedy, J. (2008). The Effect Of Self-Efficacy And Adaptability on Salesperson orientation And Customer Orientation and Job Performance and Customer Satisfaction. *Journal Of Business And Economics Research*, Vol 6.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisa Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Grant, K., & Cravens, D. W. (1998). Examining The Antecedents of Sales Organization Effectiveness. *European Journal of Marketing Vol:33*, 945-957.
- Hansiadi, Y. H. (2002). Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Tingkat Desentralisasi Organisasi: Implikasi Terhadap Kinerja Manajemen. Vol 6. No.1. Hal.101.
- Herawaty, N., & Sari, R. Y. (2018). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening (Survey Pada Kerajinan Batik Di Kota Jambi). *Jurnal Akuntansi Vol.6 No.2*, 131-142.

- Hery. (2015). *Akuntansi Dasar 1 dan 2. Cetakan Ketiga*. Jakarta: Gramedia, Jakarta Darmawi.
- Irham, F. (2010). *Manajemen Kinerja. Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Iskandar, M. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Medan: Madenatera.
- Jogiyanto. (2013). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Jogiyanto. (2015). *Analisis Dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Komarudin. (2012). *Ensiklopedia Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Krismi. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.
- Lipursari, A. (2013). Peran Sistem Informasi Manajemen (SIM) Dalam Pengambilan Keputusan. *Jurnal STIE Semarang*, 5 No. 1, 26-37.
- Mahardika, R. (2007). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan Terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Tenaga Penjual Perusahaan Distributor Convenience Product di Kota Semarang). *Universitas Diponegoro*.
- Mardiasmo. (2017). *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2017*. Bandung: Penerbit Andi.
- Marimin, T., & Prabowo, H. (2016). *Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Grasindo.
- Marshall, B. R., & Paul, J. S. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System, Edisi 13*. Jakarta: Selemba Empat.
- Monica, K. (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan pada Perusahaan Jasa dan Industri di Madiun. *Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya*.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Cetakan Keempat*. Jakarta: Selemba Empat.
- Mulyasa, E. (2002). *Manajemen Berbasis Sekolah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Nazir, M. (2013). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Novriansyah, M. E. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. Wahana Makmur Engineering Medan. *Universitas Medan Area*.
- Priansa, D. J., & Agus, G. (2013). *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien, dan Profesional*. Bandung: Alfabeta.
- Sanusi, A. (2017). *Metode Penelitian Bisnis. Cetakan Ketujuh*. Jakarta: Selemba Empat.
- Saripah, E., & Harahap, M. N. (2021). pengaruh Biaya Operasional Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012 - 2018. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 10 No 2, 144-157.
- Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., Herowati, E., Kusumasari, L., et al. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Smith, K., Jones, E., & Blair, E. (2000). Managing Salesperson Motivation in a Territory Realignment. *Journal of Personal Selling and Sales Management Vol.XX No.4*, 215-226.
- Steinbart, J. P., & Romney, B. M. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Selemba Empat.
- Sugian, S. (2006). *Kamus Manajemen (Mutu)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni, V. W. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumolang, & Jerry, H. (2015). . Pengaruh Teknologi Informasi dan Saling Ketergantungan Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, Vol.2 No.1.

- Supriyono. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman Konsep Secara Terpadu*. Bandung: Lingga Jaya.
- Suwadono. (2010). *Teori Akuntansi : Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Swastha, B. (2010). *Manajemen Penjualan. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE.
- Swastha, B., & Irawan. (2000). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberti.
- Hidayat, T., & Zefanya, E. (2021). Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan*, Vol 2, No 1 (2021).
- Wahyuningsih, N., Halim, A., & Wulandari, R. (2016). Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan. *Journal Riset Mahasiswa*, 1-10.
- Wijoyo, H., Ariyanto, A., Sudaesono, A., & Wijayanti, D. K. (2021). *Sistem Informasi Manajemen*. Solok: Insan Cendikia Mandiri.