

The Influence Of Internal Control And The Use Of Information Technology On Sales Effectiveness (Empirical Study Of Plasa Telkom Sumedang)

Risna Nurhayati¹, Ayi Srie Yuniawati², Tita Kartika³

^{1,2,3}Universitas Sebelas April

risnanurhayati.feb@unsap.ac.id, asyuniawati.feb@unsap.ac.id, tita.feb@unsap.ac.id

Article Info

Article history:

Received Aug 12, 2023

Revised Sep 20, 2023
Accepted Oct 26, 2023

Keywords:

Internal Control,
Technology
Information,
Effectiveness sales

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of internal control and the use of information technology on sales effectiveness at Plaza Telkom Sumedang. Sampling by simple random sampling method as many as 68 respondents. Data collection techniques using observation methods and distributing questionnaires to respondents. Technical data analysis using SPSS 25. The method of analysis used is multiple linear regression method, analysis of the correlation coefficient, analysis of the coefficient of determination, and hypothesis testing. The results of the ttest regarding the effect of internal control on sales effectiveness show that there is a positive and significant effect with a $t_{count}=3.870 > t_{table}=1.996$. Meanwhile, regarding the influence of the use of information technology on sales effectiveness, it shows that there is a positive and significant effect with $t_{count}=5.487 > t_{table}=1.996$. The results of the Ftest show that $f_{count}=37.918 > f_{table}=3.14$, thus together internal control and the use of information technology have a positive and significant influence on sales effectiveness at Plaza Telkom Sumedang. The results of the determination test, internal control and the use of information technology have an effect of 53.8% on sales effectiveness at Plaza Telkom Sumedang, and 46.2% are influenced by other factors that are not included in the research variables.



Copyright © 2022 SINTESA. All rights reserved.

Corresponding Author:

Risna Nurhayati,
Program Studi Akuntansi,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Jalan Angkrek Situ No 19 Kecamatan Sumedang Utara Sumedang 45322.
Email: risnanurhayati.feb@unsap.ac.id

INTRODUCTION

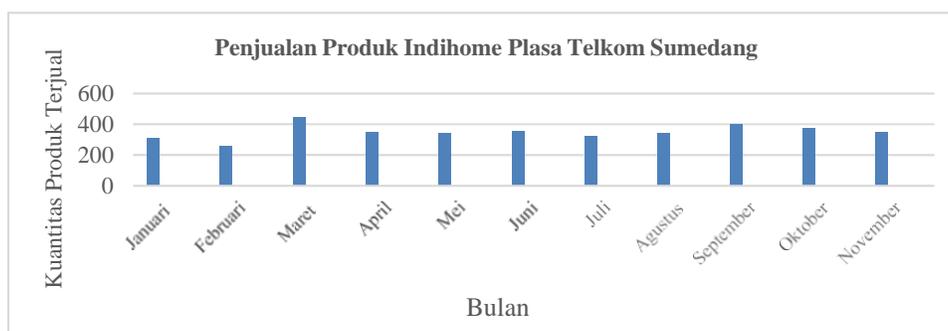
Sektor usaha pada saat ini sangat berkembang pesat, baik di bidang perdagangan barang maupun di bidang jasa yang disertai dengan kemajuan teknologi informasi. Dalam dunia industri terdapat perusahaan yang ruang lingkupnya kecil dimana pemimpinnya dapat mengawasi secara langsung dengan bantuan beberapa orang saja atas setiap pekerjaan karyawan dan aktivitas bisnis perusahaannya. Ada pula perusahaan yang ruang lingkupnya besar dimana pimpinan perusahaan akan cukup sulit untuk mengawasi secara langsung sehingga membutuhkan bantuan untuk melakukan pengawasan atas aktivitas bisnis perusahaan.

Perusahaan yang telah berkembang menjadi perusahaan besar dengan ruang lingkupnya luas, maka pengawasan yang dilakukan harus luas juga. Oleh karenanya, pimpinan perusahaan harus memiliki sistem dan prosedur kegiatan operasi yang terencana dan tertata secara baik dalam melakukan pendelegasian wewenang kepada bawahannya serta adanya batasan atas wewenang tersebut agar tercapainya tujuan dari perusahaan. Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan sangat penting untuk menggambarkan pemisahan tugas dari setiap pihak yang bertanggung jawab dalam kegiatan operasional perusahaan. Salah satu kegiatan operasional dalam perusahaan yaitu penjualan.

Perusahaan melakukan kegiatan bisnisnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (laba). Penjualan harus dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk operasional perusahaan lainnya agar dapat menjamin kelangsungan perkembangan perusahaan. Pada setiap perusahaan dalam kegiatan penjualan

ditentukan target yang harus dicapai sebagai salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan. Jika target penjualan yang telah ditentukan tercapai maka penjualan dilaksanakan secara efektif. Kegiatan penjualan di perusahaan yang tidak dilaksanakan secara efektif maka perusahaan tidak akan mendapatkan laba yang optimal dan akan mengalami kerugian bagi perusahaan.

Plasa Telkom Sumedang merupakan salah satu unit dari kantor Telkom pusat yang ada di Bandung. Plasa Telkom Sumedang melayani berbagai keperluan pelanggan terkait jaringan telekomunikasi seperti pengajuan jaringan internet Telkom Indiehome, Speedy, jaringan TV kabel, Wifi.id, WiCo dan lainnya. Plasa Telkom Sumedang juga menerima keluhan jika ada kendala pada jaringan pelanggan Telkom. Pengaduan juga dapat dilakukan secara online baik itu melalui website (My Telkom) atau lewat sosial media dan kontak nomor telepon *telkom care*. Dalam penelitian ini produk untuk kegiatan penjualan yang diambil yaitu Indiehome karena produk ini merupakan produk yang utama di Plasa Telkom Sumedang. Penjualan setiap bulannya selalu mengalami perubahan, berikut ini grafik penjualan per bulannya:



Gambar 1
Grafik Penjualan Indiehome Plasa Telkom Sumedang Tahun 2022
Sumber: Plasa Telkom Sumedang Tahun 2022

Gambar 1 menjelaskan bahwa pada tahun 2022 angka penjualan setiap bulannya mengalami perubahan, yang rata-ratanya mengalami penurunan dimana angka penjualan paling tinggi pada bulan Maret yakni berfluktuasi sebesar 442 dan paling rendah bulan Februari yakni 259. Penjualan yang setiap bulannya mengalami penurunan maka laba yang diperoleh akan mengalami penurunan sehingga laba yang dicapai tidak sesuai dengan laba yang telah ditetapkan.

Perusahaan akan menghasilkan laba yang optimal jika target penjualan yang telah direncanakan tercapai sehingga laba dari hasil penjualan dapat memenuhi kegiatan operasional perusahaan. Dalam sebuah perusahaan penjualan tidaklah selalu mencapai target yang telah direncanakan, seperti pada Plasa Telkom Sumedang yang merupakan objek pada penelitian ini sering sekali targetnya tidak tercapai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1 mengenai target dan pencapaian penjualan Indiehome di Plasa Telkom Sumedang:

Tabel 1
Data Target dan Pencapaian Penjualan Indiehome Plasa Telkom Sumedang Tahun 2022

Bulan	Target Penjualan	Pencapaian Penjualan	Tercapai (%)	Tidak Tercapai (%)
Januari	840	307	37%	63%
Februari	840	259	31%	69%
Maret	840	442	53%	47%
April	840	349	42%	58%
Mei	840	344	41%	59%
Juni	840	351	42%	58%
Juli	840	326	39%	61%
Agustus	840	338	41%	59%
September	840	402	48%	52%
Oktober	840	375	45%	55%
November	840	346	42%	58%

Sumber: Data Penjualan Plasa Telkom Sumedang Tahun 2022

Berdasarkan tabel 1 target penjualan dan pencapaian penjualannya setiap bulan tidak tercapai, sehingga volume penjualan yang telah ditetapkan tidak tercapai. Pada bulan Februari tidak tercapainya sebesar 69% paling tinggi maka realisasi penjualannya rendah yakni 31%, kemudian yang penjualan yang tidak tercapainya paling rendah yaitu bulan Maret sebesar 47% maka realisasi penjualannya sebesar 53%. Realisasi penjualan di Plasa Telkom Sumedang setiap bulannya tidak mencapai target penjualan. Salah satu penyebab dari tingkat realisasi penjualan yang rendah yaitu karena karyawan kurang bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan.

Penjualan dapat dilaksanakan secara efektif apabila adanya suatu pengendalian internal yang baik. Dalam perusahaan setiap kegiatan operasionalnya memiliki standar dan prosedur yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian internal dalam suatu perusahaan merupakan sistem yang dapat membantu pimpinan perusahaan dalam pelaksanaan kegiatan, sehingga dapat diarahkan untuk tingkat paling efisiensi dan efektivitas. Dimana dalam setiap kegiatan perusahaan dikendalikan dengan sistem untuk mencegah penyelewengan, pemborosan, dan kecurangan.

Plasa Telkom Sumedang telah memiliki pengendalian internal terbukti dengan adanya struktur organisasi dalam perusahaan, terdapat sistem otorisasi dan prosedur, dan adanya pemantauan setiap tiga bulan dari kantor pusat. Pengendalian internal di Plasa Telkom Sumedang belum efektif dimana dalam komponen lingkungan pengendalian walaupun telah terdapat kebijakan-kebijakan tertulis mengenai kedisiplinan dan tanggung jawab akan tetapi di Plasa Telkom Sumedang masih kurang Sumber Daya Manusia yang kompeten dan bertanggung jawab untuk mencapai target yang telah ditentukan. Karyawan sebagai *sales* bekerja secara langsung di lapangan tanpa adanya pengawasan langsung dari pihak kantor. Karyawan sebagai *sales* diberi target penjualan per-bulannya yaitu 15 transaksi, akan tetapi terdapat karyawan yang kurang bertanggung jawab dimana karyawan tersebut tidak mencapai target penjualan. Kebijakan apabila karyawan tidak mencapai target maka tidak mendapatkan bonus. Ketika evaluasi 3 bulan terakhir karyawan sebagai *sales* tidak mencapai target penjualan maka akan ada penghapusan koding. Oleh karena itu, hal ini dapat terjadi karena *sales* yang keluar masuk, serta belum adanya sanksi yang tegas dari pihak manajemen.

Pengendalian internal dalam komponen informasi dan komunikasi memiliki kendala dimana jaringan sistem informasi dan komunikasi sering mengalami gangguan sehingga transaksi yang diinput tidak *up-to-date* dan berdampak dalam penyajian data yang kurang mampu menyajikan secara *real time*. Proses transaksi telah menggunakan sistem akan tetapi karena terdapat masalah pada jaringan sehingga mempengaruhi sinkronisasi data dari *user marketing* ke *system accounting and finance*. Data yang diterima oleh bagian analisis tidak valid karena datanya tidak terbaru sehingga pihak manajemen akan cukup kesulitan untuk menerima laporan sebagai bahan evaluasi.

Karyawan yang menempati posisi sesuai dengan kemampuannya, disiplin dan tanggung jawab serta komunikasi dan informasi yang tepat dapat terpenuhi apabila pengendalian internal dalam perusahaan baik sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan salah satunya efektivitas penjualan. Pengendalian internal dalam perusahaan dapat mempengaruhi efektivitas penjualan.

Penggunaan teknologi informasi dalam kegiatan bertransaksi dapat mempermudah realisasi penjualan, sehingga efektivitas penjualan dapat tercapai. Dengan kemajuan teknologi informasi, di Plasa Telkom Sumedang pada beberapa kegiatan operasional telah menggunakan teknologi informasi. Dalam komponen *software* Plasa Telkom Sumedang menciptakan aplikasi khusus dengan nama *My Indihome Partner* yang digunakan *sales* untuk mengakses transaksi penjualan dari pembeli yang terhubung langsung ke pusat. Setiap *sales* baru akan diajarkan oleh rekannya tanpa ada pelatihan khusus. Sehingga masih ada karyawan yang sebagai pengguna (*brainware*) belum mahir menggunakan teknologi informasi khususnya aplikasi.

Pelayanan untuk pembelian produk yakni pemasangan baru Indihome dapat menggunakan *QR (Quick Response) Code* yang telah di sebar luaskan di tempat-tempat umum yang dapat langsung terhubung pada *dashboard* untuk melakukan pembelian dan pembayarannya langsung transfer ke pusat sebagai komponen *software*. Penjualan ini belum optimal karena *dashboard* masih sering terdapat gangguan, dalam teknis juga telah menggunakan teknologi informasi misalnya pada saat ada pemasangan dan memerlukan barang-barangnya dengan melakukan penginputan data maka akan secara langsung ke pusat tanpa adanya perantara lain lagi.

Pelanggan yang melakukan transaksi pembelian untuk pemasangan baru dengan menggunakan website *QR Code* Telkom sering terjadi gangguan dalam jaringan komunikasi (*network*), hal ini menjadi masalah karena menghambat pelanggan pada saat membeli produk tersebut dan itu dapat menjadi penghambat atas realisasi target penjualan. Penggunaan teknologi informasi berpengaruh untuk mencapai efektivitas penjualan. Teknologi informasi dalam penelitian ini sebagai kebaruan dari saran yang terdapat dalam penelitian sebelumnya.

Berdasarkan dari efektivitas penjualan yakni realisasi target penjualan di Plasa Telkom Sumedang tahun 2022 yang tidak tercapai, peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian yang memfokuskan pada hubungan antara pengendalian internal dan penggunaan teknologi informasi pada Plasa Telkom Sumedang. Oleh karena itu, penelitian

ini akan dilakukan dengan judul “**Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan (Studi Empiris Plasa Telkom Sumedang)**”.

LECTURE STUDY

1. Teori Behavior

Konsep *Organizational Citizenship Behavior* (OCB) pertama kali diperkenalkan oleh Organ, dimana OCB merupakan faktor penting dalam menjaga keutuhan organisasi. Pengertian OCB menurut Robbins & Timoty (2015) sebagai perilaku diluar kewajiban kerja karyawan dan dapat meningkatkan fungsi dalam organisasi secara efektif.

2. Efektivitas Penjualan

Efektivitas merupakan tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya pada setiap kegiatan produksi dalam mencapai target dengan batasan waktu tertentu (Suhardini *et al*, 2019). Menurut Swastha (2020:8) penjualan adalah suatu ilmu dan seni yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Taufik dan Elleke (2021) efektivitas penjualan adalah realisasi atau tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu perusahaan. Perusahaan pada umumnya memiliki tujuan dalam kegiatan penjualan (Swastha, 2020:80) yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu dapat dilakukan dengan peningkatan penjualan, peningkatan volume penjualan, kondisi pasar, promosi, dan target penjualan minimum.
- b. Mendapatkan laba tertentu dapat dilakukan dengan penetapan laba sesuai target pasar yang dituju dan kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan dapat dilakukan dengan peningkatan teknologi dan infrastruktur serta realisasi penjualan menunjang operasional perusahaan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan.

3. Pengendalian Internal

Dalam Mulyadi (2020:180) pengertian pengendalian internal sebagai suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lainnya yang dibentuk dengan maksud untuk memberikan keyakinan atas pencapaian tujuan, yaitu keandalan laporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, dan efektivitas dan efisiensi operasi.

Berdasarkan COSO menurut Mulyadi (2020:183) komponen pengendalian internal terdiri dari lima komponen yang saling berhubungan, yaitu:

- a. Lingkungan pengendalian mencakup, integritas dan nilai etika, komitmen terhadap kompetensi, partisipasi dewan komisaris atau komite audit, struktur organisasi, pemberian wewenang dan tanggung jawab, kebijakan dan praktik sumber daya manusia.
- b. Penaksiran risiko mencakup perubahan dalam lingkungan operasi, personel baru, sistem informasi yang baru atau adanya perbaikan, teknologi baru, lini produk atau aktivitas baru, restrukturisasi korporasi operasi luar negeri, dan standar akuntansi baru.
- c. Aktivitas pengendalian mencakup, review terhadap kinerja, pengolahan informasi, pengendalian phisik, dan pemisahan tugas.
- d. Informasi dan komunikasi.
- e. Pemantauan.

4. Teknologi Informasi

Dalle, *et al* (2020:3) mengemukakan pengertian teknologi informasi yaitu sebuah teknologi yang memiliki kegunaan untuk mengolah data, baik memanipulasi, menyimpan, menyusun, mendapatkan, maupun memproses data dengan berbagai macam metode untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, dimana informasi tersebut akurat, relevan dan tepat waktu yang dapat digunakan oleh penggunanya untuk keperluan mengambil keputusan. Menurut Dalle, *et al* (2020:11) komponen teknologi informasi, yaitu diantaranya:

- a. Perangkat keras (*hardware*) meliputi, *storage device*, *output device*, *process device*, dan *input device*.
- b. Perangkat lunak (*software*) meliputi, sistem operasi (*operating system*), program aplikasi (*aplication programs*), bahasa pemrograman (*programing language*), dan program bantu (*utility*).
- c. Basis data (*database*).
- d. Fasilitas jaringan dan komunikasi (*network*).
- e. Orang (*brainware*) meliputi, pengguna akhir (*end user*), administrator basis data, sistem *engineer*, dan *programmer*.

METHOD

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survey. Metode kuantitatif yaitu metode yang berdasarkan filsafat *positivisme* yang digunakan dalam penelitian pada suatu

populasi atau sampel yang pengumpulan datanya dengan instrumen penelitian, dan analisis data yang bersifat kuantitatif atau statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2019:15).

Populasi dalam penelitian ini yaitu 82 karyawan Plasa Telkom Sumedang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *probability sampling* dengan teknik *simple random sampling*. *Simple random sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang sama bagi setiap populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi (Sugiyono, 2019:134). Ukuran sampel yang diperoleh yaitu sebanyak 68 responden yang menggunakan rumus Yamane dan Isaac and Michael dengan batas kesalahan toleransi sebesar 5%.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan dengan observasi dan kuesioner, serta studi kepustakaan. Sumber data yang digunakan yaitu data primer yang merupakan hasil pengisian kuesioner dan data sekunder. Dengan pengukuran data menggunakan skala ordinal.

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen yaitu Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2), sedangkan variabel dependen yaitu Efektivitas Penjualan (Y) dengan studi empiris pada Plasa Telkom Sumedang.

Analisis data yang digunakan yaitu analisis kuantitatif menggunakan teknik perhitungan statistik dengan program SPSS 25. Metode analisis data dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda.

RESULT AND DISCUSSION

1. RESULT

Hasil penelitian mengenai Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang dari jawaban responden terhadap pernyataan yang sesuai dengan indikator serta telah memenuhi syarat uji validitas dan reliabilitas.

A. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 2
Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengendalian Internal	68	48,00	69,00	62,6029	3,66158
Penggunaan Teknologi Informasi	68	52,00	65,00	59,8971	3,02299
Efektivitas Penjualan	68	50,00	65,00	59,1471	3,29751
Valid N (listwise)	68				

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa jumlah data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 68 sampel. Berikut ini merupakan penjelasan untuk masing-masing variabel:

- 1) Pengendalian Internal (X_1) memiliki nilai minimum sebesar 48,00 dan nilai maksimum sebesar 69,00. Nilai rata-rata sebesar 62,6029 dengan standar deviasi sebesar 3,66158.
- 2) Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) memiliki nilai minimum sebesar 52,00 dan nilai maksimum sebesar 65,00. Nilai rata-rata sebesar 59,8971 dengan standar deviasi sebesar 3,02299.
- 3) Efektivitas Penjualan (Y) memiliki nilai minimum sebesar 50,00 dan nilai maksimum sebesar 65,00. nilai rata-rata sebesar 59,1471 dengan standar deviasi sebesar 3,29751.

B. Pengujian Asumsi Klasik

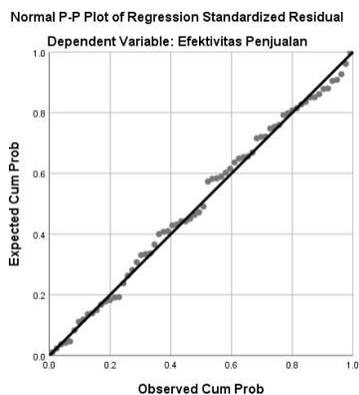
- 1) Uji Normalitas

Tabel 3
Hasil Uji Normalitas

One- Sample Kolmogorov- Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		68
Normal Parameters	Mean	0
	Std. Deviation	2.24020207
Most Extreme Differences	Absolute	0,059
	Positive	0,047
	Negative	-0,059
Test Statistic		0,059
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan nilai signifikan Asymp. Sig (2-tailed) sebesar $0.200 > 0,05$ maka data dinyatakan berdistribusi normal. Dengan demikian sudah terpenuhi asumsi normalitas dalam model regresi. Setelah melihat hasil perhitungan dapat dilihat juga hasil pengujian normalitas P-Plot (Kolmogorov Smirnov Test) karena variabel yang dianalisis harus memiliki distribusi normal, yaitu sebagai berikut:



Gambar 2

Grafik Uji Normalitas

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan gambar 2 grafik menunjukkan titik-titik yang mengikuti dan mendekati diagonal serta tidak menyebar, artinya Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi pada Plasa Telkom Sumedang memiliki data normal dan penelitian dapat dilanjutkan.

2) Uji Multikolinearitas

Tabel 4
Hasil Uji Multikolinearitas

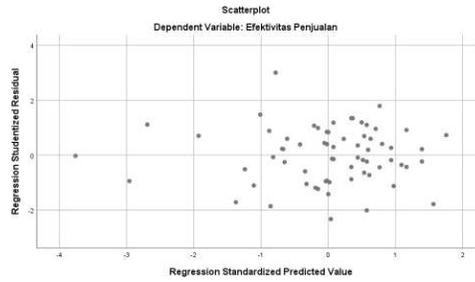
Coefficientsa								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error				Tolerance	VIF
1	Constant	5,720	6,141		0,931	0,355		
	Pengendalian Internal	0,323	0,083	0,359	3,870	0,000	0,827	1,209
	Penggunaan Teknologi Informasi	0,554	0,101	0,508	5,487	0,000	0,827	1,209

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 4 menunjukkan hasil multikolinearitas yaitu nilai *tolerance value* variabel bebas yakni Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) sebesar $0,827 > 0,10$ dan nilai VIF Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) sebesar $1,209 < 10$, maka dapat disimpulkan tidak terdapat masalah multikolinearitas pada model regresi.

3) Uji Heteroskedastisitas



Gambar 3

Hasil Heteroskedastisitas

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan pada gambar 3 menunjukkan bahwa pada penelitian Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi terhadap Efektivitas Penjualan pada Plasa Telkom Sumedang tidak terjadi *problem* heteroskedastisitas karena penyebaran data pada *scatterplot* tidak teratur dan tidak membentuk pola tertentu (naik, turun, mengelompok menjadi satu) serta menyebar di atas dan di bawah angka 0.

C. Analisis Persamaan Regresi Linier Berganda

Tabel 5
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,720	6,141		0,931	0,355
	Penggunaan Teknologi Informasi	0,554	0,101	0,508	5,487	0,000
	Pengendalian Internal	0,323	0,083	0,359	3,870	0,000

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 5 maka persamaan regresi linier berganda pada penelitian ini yaitu:

$$Y = 5,720 + 0,323X_1 + 0,554X_2$$

Persamaan regresi linier diatas memperlihatkan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen secara parsial, dari persamaan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa:

- 1) Nilai konstan adalah 5,720 artinya apabila variabel Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) adalah 0 maka Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang sebesar 5,720.
- 2) Nilai koefisien Pengendalian Internal (X_1) adalah 0,323 dan bernilai positif, artinya apabila Pengendalian Internal (X_1) bertambah 1 satuan maka variabel dependen yaitu Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang akan mengalami peningkatan juga sebesar 0,323 begitupun sebaliknya.
- 3) Nilai koefisien Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) adalah 0,554 dan bernilai positif, artinya apabila Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) bertambah 1 satuan maka variabel dependen yaitu Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang akan mengalami peningkatan juga sebesar 0,554 begitupun sebaliknya.

D. Pengujian Hipotesis

1) Uji Koefisien Korelasi

Tabel 6
Hasil Uji Koefisien Korelasi

Correlations				
		Efektivitas Penjualan	Penggunaan Teknologi Informasi	Pengendalian Internal
Efektivitas Penjualan	Pearson Correlation	1	.657**	.570**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	68	68	68
Penggunaan Teknologi Informasi	Pearson Correlation	.657**	1	.416**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	68	68	68
Pengendalian Internal	Pearson Correlation	.570**	.416**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	68	68	68

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan hasil koefisien korelasi dapat diuraikan sebagai berikut:

- Hubungan antara Pengendalian Internal (X_1) dan Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang adalah sebesar 0,570 dengan arah positif, artinya Pengendalian Internal memiliki hubungan yang sedang berdasarkan kriteria pada tabel 3.5 dengan Efektivitas Penjualan. Besar pengaruh Pengendalian Internal (X_1) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) ketika tetap adalah $(0,570)^2 \times 100\% = 32,49\%$.
- Hubungan antara Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) dan Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang adalah sebesar 0,657 dengan arah positif, artinya Penggunaan Teknologi Informasi memiliki hubungan yang kuat berdasarkan kriteria pada tabel 3.5 dengan Efektivitas Penjualan. Besar pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) ketika tetap adalah $(0,657)^2 \times 100\% = 43,16\%$.
- Hubungan antara Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) di Plasa Telkom Sumedang adalah sebesar 0,416 dengan arah positif, artinya Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) memiliki hubungan yang sedang berdasarkan kriteria pada tabel 3.5. Besar pengaruh Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) ketika tetap adalah $(0,416)^2 \times 100\% = 17,30\%$.

2) Uji Koefisien Determinasi

Tabel 7
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.734 ^a	0,538	0,524	2,27441
a. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Penggunaan Teknologi Informasi				

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 7 menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar 0,538 sehingga pengaruh variabel Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi adalah 53,8% sedangkan 46,2% sisanya ditentukan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Maka dapat disimpulkan bahwa Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi memiliki pengaruh yang kuat terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

Uji koefisien determinasi parsial bertujuan untuk mengetahui seberapa kuat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan melakukan pengolahan data berikut hasil uji koefisien determinasi parsial:

Tabel 8
Hasil Uji Koefisien Determinasi Parsial

Model	Nilai	%
Pengendalian Internal	0,2046	20,46%
Penggunaan Teknologi Informasi	0,3337	33,37%
R Square	0,538	53,8%

Sumber: Data hasil olahan peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 8 menunjukkan bahwa besaran pengaruh pada masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen yaitu sebagai berikut:

- Pada variabel Pengendalian Internal (X_1) terhadap variabel Efektivitas Penjualan (Y) memperoleh nilai r^2 sebesar 0,2046 atau 20,46%. Hal tersebut dapat diartikan bahwa variabel Pengendalian Internal (X_1) memberikan pengaruh cukup kuat terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.
- Pada variabel Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap variabel Efektivitas Penjualan (Y) memperoleh nilai r^2 sebesar 0,3337 atau 33,37%. Hal tersebut dapat diartikan bahwa variabel Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) memberikan pengaruh cukup kuat terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.
- Apabila dibandingkan antara variabel Pengendalian Internal (X_1) dengan nilai 0,2046 atau 20,46%. dan variabel Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) dengan nilai 0,3337 atau 33,37% maka dapat disimpulkan bahwa variabel Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) dominan dalam pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.

3) Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Tabel 9
Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,720	6,141		0,931	0,355
	Penggunaan Teknologi Informasi	0,554	0,101	0,508	5,487	0,000
	Pengendalian Internal	0,323	0,083	0,359	3,870	0,000

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 9 Menunjukkan hasil pengujian hipotesis pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi terhadap Efektivitas Penjualan pada Plasa Telkom Sumedang secara parsial, sebagai berikut:

- Pengaruh Pengendalian Internal (X_1) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang

Rumusan hipotesis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh Pengendalian Internal (X_1) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang, yaitu:

$H_{01} : \beta_1 = 0$ artinya tidak terdapat Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

$H_{a1} : \beta_1 \neq 0$ artinya terdapat Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

Dari hasil pengolahan data mendapat nilai t_{hitung} pengendalian internal sebesar 3,870 dengan taraf signifikan 0,000. Maka hasil hipotesisnya yaitu H_{01} ditolak karena probabilitas value = 0,000 < 0,05 atau $t_{hitung} = 3,870 > t_{tabel} = 1,996$, maka H_{a1} diterima. Simpulannya bahwa pada penelitian ini Pengendalian Internal (X_1) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.

- Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang

Rumusan hipotesis yang digunakan untuk mengetahui Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang, yaitu:

$H_{02} : \beta_2 = 0$ artinya tidak terdapat Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

$H_{a2} : \beta_2 \neq 0$ artinya terdapat Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

Dari hasil pengolahan data mendapat nilai t_{hitung} Penggunaan Teknologi Informasi sebesar 5,487 dengan taraf signifikan 0,000. Maka hasil hipotesisnya yaitu H_{02} ditolak karena probabilitas value = 0,000 < 0,05 atau $t_{hitung} = 5,487 > t_{tabel} = 1,996$, maka H_{a2} diterima. Simpulannya bahwa pada penelitian ini Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.

4) Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Tabel 10
Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	392.290	2	196.145	37,918	0.000 ^b
	Residual	336.240	65	5.173		
	Total	728.529	67			

Sumber: Data hasil olahan peneliti dengan SPSS 25, 2023

Berdasarkan tabel 10 menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar 37,918 dan nilai signifikansi sebesar 0,000.

Dengan rumusan hipotesis:

$H_{04} : \beta_4 = 0$ artinya tidak terdapat Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

$H_{a4} : \beta_4 \neq 0$ artinya terdapat Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang.

Maka hasil hipotesisnya yaitu H_{04} ditolak karena probabilitas value=0,000 < 0,05 atau $F_{hitung}=37,918 > F_{tabel}=3,14$, maka H_{a4} diterima. Simpulannya bahwa pada penelitian ini Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terdapat pengaruh signifikan secara simultan terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang.

2. DISCUSSION

Secara teoritis efektivitas penjualan di Plasa Telkom Sumedang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya pada penelitian ini yaitu pengendalian internal dan penggunaan teknologi informasi pada aktivitas penjualan. Menurut Mulyadi (2018:129) tujuan dari pengendalian internal salah satunya yaitu mendorong efisiensi dan efektivitas operasi. Tujuan dari penggunaan teknologi informasi salah satunya yaitu meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam suatu aktivitas (Arifin *et al.*, 2022:16).

Secara empiris berdasarkan hasil penelitian tersebut bahwa pengendalian internal di Plasa Telkom Sumedang telah berjalan dengan cukup baik akan tetapi belum optimal sesuai dengan tanggapan responden karyawan mengenai komponen pengendalian internal yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan terhadap penjualan *Indihome* di Plasa Telkom Sumedang. Akan tetapi masih terdapat komponen pengendalian internal yang kurang optimal di komitmen terhadap kompetensi karyawan sehingga di Plasa Telkom Sumedang perlu ditingkatkan lagi komitmen terhadap kompetensi karyawan di setiap divisinya sesuai dengan keterampilan dan pengetahuan karyawan serta memberikan informasi mengenai tujuan perusahaan kepada karyawan agar pengendalian internal lebih optimal dan efektivitas penjualan di Plasa Telkom Sumedang dapat tercapai. Dari hasil penelitian tersebut bahwa penggunaan teknologi informasi di Plasa Telkom Sumedang telah berjalan cukup baik sesuai dengan tanggapan dari responden karyawan mengenai komponen teknologi informasi yaitu perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), basis data (*database*), jaringan informasi dan komunikasi (*network*), dan orang (*brainware*) dalam kegiatan penjualan *Indihome* di Plasa Telkom Sumedang. Akan tetapi masih terdapat komponen penggunaan teknologi informasi yang kurang optimal di bagian *software* dimana bahasa pemrograman (*language programming*) terdapat karyawan yang masih kurang mengerti dan masih terdapat karyawan yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang baik mengenai teknologi informasi aktivitas penggunaan sehingga di Plasa Telkom Sumedang perlu ditingkatkan lagi pengetahuan dan keterampilan karyawan mengenai penggunaan

teknologi informasi dalam kegiatan penjualan sehingga bahasa dalam program dapat dipahami secara baik oleh penggunanya dan data yang didapatkan berupa data yang akurat untuk menjadikan dasar pengambilan keputusan yaitu dapat diadakannya pelatihan secara khusus. Dengan demikian, penggunaan teknologi informasi dapat berjalan secara optimal dalam kegiatan penjualan *Indihome* di Plasa Telkom Sumedang.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut pengendalian internal di Plasa Telkom Sumedang cukup baik meskipun kurang optimal memiliki hubungan yang positif dengan penggunaan teknologi informasi di Plasa Telkom Sumedang yang cukup baik juga. Dalam komponen informasi dan komunikasi dalam pengendalian internal dengan penggunaan teknologi informasi dapat menghasilkan data yang akurat dan relevan meskipun dalam komponen *network* tidak stabil yang dapat menghambat proses pengolahan data. Kemudian dengan pengendalian internal juga dalam memperoleh data yang relevan dan akurat dalam kegiatan penjualan dapat tercapai menjadi dasar pengambilan keputusan dalam kegiatan penjualan serta dapat terhindar dari kesalahan atau kecurangan lainnya yang dapat merugikan.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut bahwa pengendalian internal dan penggunaan teknologi informasi di Plasa Telkom Sumedang cukup baik akan tetapi belum optimal dan efektivitas penjualan di Plasa Telkom Sumedang belum tercapai. Dimana penjualan *indihome* di Plasa Telkom Sumedang tidak mencapai target yang dapat dipengaruhi oleh pengendalian internal sesuai dengan respon dari karyawan Plasa Telkom Sumedang bahwa pengendalian internal belum dilakukan secara optimal dalam komponen lingkungan pengendalian, yakni terdapat karyawan yang kurang bertanggung jawab untuk mencapai target yang telah ditentukan dan informasi komunikasi. Selain itu, dipengaruhi juga oleh penggunaan teknologi informasi sesuai dengan respon karyawan Plasa Telkom Sumedang bahwa penggunaan teknologi informasi belum optimal dalam komponen *software*, yakni bahasa dalam program aktivitas penjualan *Indihome* kurang dapat dipahami oleh penggunanya dan dalam komponen *network*, yakni jaringan komunikasi yang kurang stabil sehingga dapat menghambat pemrosesan data aktivitas penjualan. Dengan demikian, untuk mencapai efektivitas penjualan perlu dioptimalkan pengendalian internal dan penggunaan teknologi informasi di Plasa Telkom Sumedang.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang bertujuan untuk menguji dan memperoleh bukti terkait Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi (Studi Empiris Pada Plasa Telkom Sumedang) yang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh variabel Pengendalian Internal (X_1) terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang memperoleh nilai probabilitas $value=0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung}=3,870 > t_{tabel}=1,996$ maka dapat diartikan bahwa Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang. Hasil t_{hitung} yang tidak diawali dengan tanda (-) dapat diartikan bahwa variabel independen memiliki pengaruh positif terhadap variabel dependen. Hasil koefisien determinasi parsial dengan nilai 0,20463 atau 20,46%. Berdasarkan tabel skala penafsiran menunjukkan bahwa jumlah tersebut berada pada kriteria cukup kuat (17% - 48%) sehingga dapat diartikan bahwa variabel Pengendalian Internal (X_1) memberikan pengaruh cukup kuat terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang.
2. Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang memperoleh nilai probabilitas $value=0,000 < 0,05$ atau $t_{hitung}=5,487 > t_{tabel}=1,996$ maka dapat diartikan bahwa Penggunaan Teknologi Informasi memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang. Hasil t_{hitung} yang tidak diawali dengan tanda (-) dapat diartikan bahwa variabel independen memiliki pengaruh positif terhadap variabel dependen. Hasil koefisien determinasi parsial dengan nilai 0,3337 atau 33,37%. Berdasarkan tabel skala penafsiran menunjukkan bahwa jumlah tersebut berada pada kriteria cukup kuat (17% - 48%) sehingga dapat diartikan bahwa variabel Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) memberikan pengaruh cukup kuat terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang.
3. Hubungan antar variabel independen yaitu Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) di Plasa Telkom Sumedang sebesar 0,416 dengan arah positif. Berdasarkan tabel pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi bahwa hasil yang diperoleh berada sedang (0,40 – 0,599). Sehingga dapat disimpulkan bahwa Pengendalian Internal dan penggunaan Teknologi Informasi memiliki hubungan yang sedang.
4. Pengaruh Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) pada Plasa Telkom Sumedang memperoleh nilai probabilitas $value = 0,000 < 0,05$ atau $F_{hitung} = 37,918 > F_{tabel} = 3,14$. Maka dapat diartikan bahwa variabel independen memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel dependen. Berdasarkan koefisien determinasi variabel Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang sebesar 0,538 atau 53,8% dipengaruhi oleh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi. Sedangkan sisanya sebesar 0,462 atau 46,2% variabel efektivitas Penjualan di Plasa Telkom

Sumedang dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti variabel audit internal, sistem informasi akuntansi, dan strategi pemasaran. Berdasarkan tabel skala penafsiran jumlah tersebut terdapat pada kriteria kuat (49%-81%) sehingga dapat diartikan bahwa Pengendalian Internal (X_1) dan Penggunaan Teknologi Informasi (X_2) terdapat pengaruh signifikan secara simultan terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di Plasa Telkom Sumedang

Setelah melakukan penelitian mengenai Pengaruh Pengendalian Internal dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Penjualan di Plasa Telkom Sumedang, peneliti memberikan saran sebagai masukan untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambahkan variabel-variabel penelitian yang dianggap dapat mempengaruhi efektivitas penjualan. Hal ini sesuai dengan hasil uji koefisien determinasi yang menunjukkan bahwa 46,2% adalah faktor-faktor lain yang tidak digunakan dalam model penelitian, seperti variabel audit internal, sistem informasi akuntansi, dan strategi pemasaran.
2. Kepada karyawan Plasa Telkom Sumedang hendaknya perlu meningkatkan kompetensi dalam melakukan penjualan untuk mencapai efektivitas penjualan di Plasa Telkom Sumedang.
3. Kepada HERO Plasa Telkom sumedang dalam merekrut karyawan sesuai dengan keterampilan khususnya bagian sales agar memiliki tanggung jawab dan integritas tinggi dalam pencapaian target penjualan.
4. Kepada karyawan Plasa Telkom Sumedang agar lebih meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam bidang teknologi informasi dalam proses penjualan yang secara efektif dan efisien serta meningkatkan jaringan data internet agar stabil untuk mencapai target penjualan.

ACKNOWLEDGEMENTS

Pada kesempatan ini peneliti bersyukur bahwa penelitian ini dapat dilaksanakan dan diselesaikan tepat waktu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada Plasa Telkom Sumedang, kedua orang tua dan keluarga besar, serta seluruh civitas akademik dan pengelola Universitas Sebelas April yang telah memberikan kesempatan, dukungan, dan do'a. Semoga semuanya mendapatkannya berkah dari Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Aamiin Ya Rabbal 'Alamin.

REFERENSI

- Abdurachman, Imawati. Laurentius, dan Sabulon. (2021). "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Pada PT. Nusantara Surya Sakti di Kabupaten Ende dan Nagekeo)". *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*. Vol. 2, No. 1. 80-92.
- Agoes, Sukrisno. (2017). *Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik Buku 1 Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ahdiyana, Marita. (2018) "Dimensi Organizational Citizenship Behavior (OCB) dalam Kinerja Organisasi". Vol. X, No. 1. Fise UNY.
- Alma, Buchari. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Arifin, Moh Samsul, et al. (2022). *Sistem Informasi Manajemen*. Padang: Global Eksekutif Teknologi. https://books.google.co.id/books?id=I9iyEAAAQBAJ&pg=PA229&dq=efektivitas+penjualan&hl=id&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKEwikM6WgeH_AhWszzgGHYWxDd8Q6AF6BAgGEAI
- Bagaskoro. (2019). *Pengantar Teknologi Informatika dan Komunikasi Data*. Yogyakarta: CV Budi Utama. iPusnas
- Beni. (2016). *Konsep dan Analisis Efektivitas Pengelolaan Keuangan Daerah di Era Ekonomi*. Jakarta: Taushia.
- Budiarti, Triana. Ardi, Bagus Kusuma. (2018). "Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan dan Dukungan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT Intan Jaya Garmen Kab. Semarang". *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*. Vol. 25, No. 44.
- Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Sebelas April 2022
- Dalle, Juhriansyah, Akrim., Baharuddin. (2020). *Pengantar Teknologi Informasi*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Fadrin, Siti Nur. (2022). *Pengaruh Likuiditas dan Profitabilitas terhadap Harga Saham pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021*. Universitas Sebelas April.
- Ghozali, Imam. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi 8*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Herawaty, Netty dan Rizky, Yulisari. (2018). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Akuntansi Media Riset Akuntansi & Keuangan*. Vol. 6, No. 2. 131-142.
- Hery. (2019). *Auditing Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Jakarta: PT Grasindo. iPusnas.
- Hidayat, Rahmat. Sari, Ratna. (2020). *Pemeriksaan Akuntansi 1 Auditing 1*. Jakarta: Kencana. iPusnas
- Hidayat, Taufik dan Zefanya, Elleke. (2021). “Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan”. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan*. Vol. 2, No. 1. 20-29.
- Istiqomah, Widya. (2022). “Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru”. *Economics, Accounting and Business Journal*. Vol. 2, No.1. 131-140.
- Juliandi, Azuar., Irfan., Manurung, Saprinal. (2019). *Metodelogi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi*. Medan: UMSU PRESS.
- Kadir, Abdul. Dan Triwahyuni, Ch Terra. (2013). *Pengantar Teknologi Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: CV Andi.
- Krismodian, A. (2021). *Pengaruh Pengendalian Intern dan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan*. PhD Thesis. Universitas Komputer Indonesia.
- Kustianti, Herlina. (2020). “The Influence of Accounting Information system Cash Sales and Internal Control Of Sales Effectiveness”. *Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi (JASa)*. Vol. 4, No. 3.
- Mahtumah, Binti. (2021). *Administrasi Transaksi*. Jakarta: Grasindo. https://www.google.co.id/books/edition/Administrasi_Transaksi_SMK_MAK_Kelas_XII/QSAZEAAAQB_AJ?hl=id&gbpv=1&dq=penjualan+adalah&pg=PA232&printsec=frontcover
- Mardiasmo. (2017). *Efisiensi dan Efektivitas*. Yogyakarta: Andi.
- Marlina, Lilis. (2022). “Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Pos Indonesia (Persero) Meulaboh”. *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)*. Vol. 4, No. 5, 7922-7929.
- Menrisal, et al. (2021). *Buku Ajar Konsep Teknologi Informasi*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka. iPusnas
- Mulyadi. (2018). *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2020). *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Purba A. Ramen, et al. (2020). *Aplikasi Teknologi Informasi: Teori dan Implementasi*. N.p: Yayasan Kita Menulis.
- Rachman, Purie Ayu Istiningdyah. Fitri, Hadiati. (2023). “The Effect of Operational Audit, Internal Control, Implementation of Marketing Strategy and Sales Effectiveness”. *Research of Accounting and Governance*. Vol. 1, No, 1, 13-22.
- Robbins & Timoty. (2015). *Perilaku Organisasi Edisi ke 15*. Jakarta : Salemba Empat.
- Salahudin, Iyab., Nugroho, G. W., dan Kartini, Tina. (2020). “Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan”. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*. Vol. 2, No. 1. 194-207.
- Sugiyono, S. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung:Alfabeta
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardini, Luckita., Suarthana, Wayan Rai., Surono, Sigit Edi. (2019). “Peranan Audit Operasional; Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT JPS”. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*. Vol. 5, No.1.
- Sumiyati. Nafi’ah, Yatimatun. (2019). *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia. https://books.google.co.id/books?id=WBIVEAAAQBAJ&pg=PA2&dq=pengertian+penjualan&hl=id&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKewjrgo_GhuH_AhVVS2wGHfcDAo84ChDoAXoECAMQ_Ag
- Swastha, Basu. (2020). *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFPE.
- Tatiana, Ratu Agi Anandi., Haryono, Umar. (2019). “Pengaruh Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan (Studi Pada PT B&K Baja Utama)”. *Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, dan Akuntansi*. Vol. 2, No. 1. 79-96.
- Wardan, Miko Andi. Sedarmayanti. (2021). *Penjualan dan Pemasaran*. Bali: IPB Internasional Press. https://books.google.co.id/books?id=ONKaEAAAQBAJ&pg=PR8&dq=pengertian+penjualan&hl=id&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKewj29nOguH_AhVW1jgGHSJtAbIQ6AF6BAgGEAI
- Yani, Putri Anda. (2020). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk*. PhD Thesis. Universitas Medan Area.
- Zamzami, et al. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.