

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh audit internal, dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan secara parsial maupun secara simultan.

Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan instrument kuesioner. Penelitian ini menggunakan data primer. Subjek penelitian ini adalah tiga (3) Persusahaan BUMN Sektor Jasa di Kota Bandung dan objek penelitiannya yaitu audit internal, kualitas sistem informasi akuntansi penjualan, dan efektivitas penjualan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling* dengan jumlah responden sebanyak 57 orang. Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji asumsi klasik, analisis regresi, korelasi, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis yang diolah dengan menggunakan program SPSS 23,0 for windows.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) secara parsial pengaruh audit internal sebesar 25,90% dan kualitas sistem informasi akuntansi sebesar 33% terhadap efektivitas. (2) secara simultan audit internal dan kualitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan sebesar 58,9%, sedangkan sisanya sebesar 41,1% merupakan pengaruh faktor lain di luar variabel independen yang diteliti. Seperti Efektivitas Pengendalian Internal, Pengetahuan Akuntansi, Operasi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas Pengendalian Piutang.

Kata Kunci: Audit Internal, Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Efektivitas Penjualan

Abstract

This study aims to determine the effect of internal audit, and the quality of sales accounting information system to the sales effectiveness partially for simultaneously.

The study used a quantitative approach. Data collection technique used is by using questionnaire instrument. This study uses primary data. The subjects of this research are three (3) SOE Service Sector Enterprises in Bandung City and its research objects are internal audit, accounting information system quality of sales, and sales effectiveness. The sampling technique used is simple random sampling with the number of respondents as many as 57 people. Statistical analysis, used in this research is classical assumption tests, regression analysis, correlation, coefficient of determination analysis and hypothesis test processed by using program SPSS 23,0 for windows.

The results showed that (1) partially the influence of internal audit of 25.90% and the quality of accounting information system by 33% of effectiveness. (2) simultaneously internal audit and quality of accounting information system sales to the effectiveness of sales equal to 58,9%, while the rest equal to 41,1% is the influence of other factors outside independent variabel under study. Such as Effectiveness of internal control, Knowledge accounting, Sales operation, Internal sales control system, Effectiveness control of accounts receivable.

Keywords: Internal Audit, Quality Accounting Information System Sales, Sales Effectiveness