

**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)**

Oleh

- 1) Irnawati Abdurachman  
Mahasiswa Program Studi Akuntansi  
*e-mail:*
- 2) Laurentius D. Gadi Djou  
Dosen Program Studi Akuntansi  
*e-mail:* [gadidjou@yahoo.co.id](mailto:gadidjou@yahoo.co.id)
- 3) Sabulon Sayang  
Dosen Program Studi Akuntansi  
*e-mail:*

***Abstract***

*This study aims to determine the effect of each variable, namely the accounting information system on sales effectiveness, with internal control as an intervening variable at PT. Nusantara Surya Sakti in Ende and Nagekeo Regencies. The population in this study was 86 employees. Samples taken as many as 46 respondents. The method used is a quantitative research method. This research uses primary data that is questionnaire. Data were analyzed using multiple regression analysis and path analysis which are managed through SPSS Statistics 25 software.*

*The results showed that the accounting information system affects the effectiveness of sales with a significance value of 0,032 less than 0,05. However, the Path Analysis test results show that the value of direct influence has a smaller value compared to the indirect effect (0,193<1,030), so it is concluded that there is a mediating influence between the accounting information system on sales effectiveness through internal control.*

*Keywords : Accounting Information Systems, Sales Effectiveness and Internal Control*

**1. Pendahuluan**

Pada umumnya setiap perusahaan baik itu perusahaan berskala besar, menengah, maupun kecil selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Hal tersebut merupakan tuntutan bagi setiap perusahaan dalam setiap perkembangan bisnis yang sedang dihadapi sekarang ini. Perkembangan yang semakin pesat dan kompleks dalam

dunia bisnis ditandai dengan makin meningkatnya kegiatan atau transaksi dan semakin meningkatnya kebutuhan pengelolaan keuangan, perlengkapan, sumber daya manusia maupun aspek perencanaan, pengendalian serta pengawasan (Hendarti, 2010).

Untuk mengelola kegiatan perusahaan yang semakin berkembang pimpinan perusahaan memiliki keterbatasan waktu, keterbatasan tenaga dan kemampuan dalam menjalankan serta mengawasi seluruh aktivitas perusahaan secara langsung. Karena itu pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan sebagian tugas-tugasnya kepada bawahannya yang disertai dengan batas-batas wewenang dan tanggung jawab. Maksud dari adanya pelimpahan wewenang ini adalah untuk mempermudah kegiatan operasional, proses pelaporan dan memperjelas tingkat kepemimpinan dalam perusahaan.

Penjualan merupakan 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 penjualan yang memadai akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya (Winarti, 2005:26).

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Dalam sistem penjualan ini akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan, serta pihak yang mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan (Marzuki, 2009).

Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi; struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta

adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya (Palupi, 2011).

PT. Nusantara Surya Sakti Cabang Ende adalah perusahaan berskala nasional yang bergerak di bidang *leasing* dan retail resmi sepeda motor Honda yang merupakan bagian dari Nusantara Sakti Group. Nusantara Surya Sakti Ende telah memulai bisnisnya dalam bidang Pembiayaan Dana Tunai, *Furniture*, Gadai emas dan *Leasing* kredit Sepeda Motor khusus Honda.

Kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan adalah melaksanakan penjualan kendaraan bermotor baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit PT. Nusantara Surya Sakti memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi dibantu oleh *controller* dengan dilaksanakannya pembuatan jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan.

Dalam pembiayaan sepeda motor merek honda PT. Nusantara Surya Sakti membuat perjanjian dengan konsumen yaitu perjanjian pinjam meminjam uang dimana PT. Nusantara Surya Sakti bertindak sebagai kreditur dan konsumen sebagai debitur. Dalam perjanjian tersebut terdapat hubungan hukum antara pihak NSS sebagai kreditur, konsumen dan *supplier*. Hubungan antara kreditur dengan konsumen yaitu hubungan kontraktual. Hubungan hukum antara NSS dengan *supplier* adalah NSS sebagai pihak ketiga yang disyaratkan untuk membayar barang yang dibeli konsumen. Sedangkan antara konsumen dengan *supplier* terjadi hubungan jual beli bersyarat, yaitu dengan syarat bahwa harga akan dibayar PT. Nusantara Surya Sakti selaku penyedia dana. Hubungan antara konsumen dan NSS lahir dari perjanjian pembiayaan konsumen, dan sepakat untuk menjadikan motor yang dibeli sebagai benda objek jaminan.

Rencana pemecahan masalah apakah sistem informais akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian intern pada PT. Nusantara Surya Sakti, apakah system informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti dan apakah pengendalian intern memediasi pengaruh antara system informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh system informasi akuntansi terhadap pengendalian intern,

untuk mengetahui pengaruh system informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan dan untuk mengetahui pengaruh pengendalian intern yang memediasi hubungan antara system informasi akuntansi terhadap efektivitas penjualan.

## **2. Kajian Pustaka**

### **2.1 Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Widiana dalam Khairunnisa (2018) mengemukakan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan dasar untuk mendapatkan informasi-informasi yang tepat dan cepat. Tepat artinya data benar-benar berguna dan dapat dipercaya kebenarannya. Sedangkan cepat berarti berarti informasi akuntansi dapat membuat perusahaan mampu beroperasi secara efektif dan efisien karena kegiatan akuntansi pada perusahaan atau organisasi menjadi lebih cepat dan mudah, serta menghasilkan informasi yang bermanfaat dalam proses pengambilan keputusan.

### **2.2 Efektivitas Penjualan**

Pengertian efektivitas penjualan menurut Azhar Suzanto (2004:47) adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat.

### **2.3 Pengendalian Intern**

Menurut Krismiaji (2005) Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

## **3. Metode Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan pendekatan kuantitatif. Lokasi penelitian pada PT. Nusantara Surya Sakti (NSS) di Kabupaten Ende, Kecamatan Ende Timur, Kelurahan Mautapaga, Jalan Gatot Subroto. Dan pada PT. Nusantara Surya Sakti (NSS) di Kabupaten Nagekeo. Metode pengumpulan data dengan observasi, kuesioner, studi pustaka dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan analisis statistic deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda dan uji hipotesis. Variabel yang digunakan sebagai berikut :

1. Efektivitas Penjualan (Y): Menurut Basu Swastha DH (2008) Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Indikator Pengukuran Variabel: Kemampuan Penjual (harga jual, jenis produk dan syarat penjualan), Daya beli, Modal, dan Iklan.
2. Sistem Informasi Akuntansi ( $X_1$ ): Menurut Azhar Susanto (2002) adalah: "Kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode, dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Indikator Pengukuran Variabel: Sumber Daya, Pemrosesan, dan Informasi.
3. Pengendalian Intern ( $X_2$ ): Menurut Arens (2005) Internal perusahaan kontrol meliputi lima kategori kebijakan dan prosedur yang dirancang oleh manajemen dan menerapkan untuk memberikan yang wajar memastikan kontrol manajemen obyektif akan terpenuhi. Indikator Pengukuran Variabel: Lingkungan Kontrol, Risiko Penilaian, Aktivitas Kontrol, Informasi dan Komunikasi, Pemantauan.

#### 4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner. Kuesioner yang disebar dalam penelitian ini sebanyak 46 eksemplar. Di kantor cabang Ende 25 eksemplar kuesioner dan 21 eksemplar kuesioner kantor cabang Nagekeo. Dari 46 eksemplar kuesioner yang dibagikan 100% kembali.

##### 4.1 Uji Kualitas Data

###### a. Uji Validitas

Jumlah sampel ( $n$ )= 46 dan besarnya  $df$  dapat dihitung  $df = n - 2 = 46 - 2 = 44$ . Tingkat signifikan sebesar 0,05. Maka  $R_{tabel}$  pada penelitian ini adalah 0,290. Masing-masing item pertanyaan dari setiap variabel dinyatakan valid karena  $R_{hitung}$  lebih besar dari  $R_{tabel}$  ( $R_{hitung} > 0,290$ ). Dengan demikian syarat validitas dari alat ukur dapat terpenuhi dan dapat digunakan untuk pengujian lanjutan.

###### b. Uji Reabilitas

Nilai *cronbach's alphas* dari setiap variabel lebih besar dari 0,60. Jadi, dapat disimpulkan bahwa instrumen dari kuesioner yang digunakan untuk menjelaskan

variabel sistem informasi akuntansi, pengendalian intern dan efektivitas penjualan dinyatakan reliabel atau dapat dipercaya sebagai alat ukur variabel.

#### 4.2 Uji Asumsi Klasik

##### a. Uji Normalitas

Tabel uji normalitas menggunakan kolmogorov-smirnov test bahwa nilai K-S sebesar 0,161 dan signifikasinya adalah  $0,084 > 0,05$ . Hal ini berarti data residualnya berdistribusi secara normal, karena nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05.

##### b. Uji Multikolinearitas

Nilai toleransi dan VIF untuk variabel sistem informasi akuntansi dan variabel pengendalian intern lebih besar dari 0,10 dan lebih kecil dari 10 sehingga dapat disimpulkan tidak terjadinya multikolinearitas

##### c. Uji Heteroskedastisitas

Nilai signifikansi variabel sistem informasi akuntansi sebesar 0,193 dan variabel pengendalian intern sebesar 0,981 berarti lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan tidak adanya heteroskedastisitas dalam model regresi.

#### 4.3 Analisis Regresi Berganda

Tabel 4.1

Regresi Linier Berganda (X1, X2 terhadap Y)

Variabel Independen	Koefisien Regresi	t hitung	Sign t
Konstanta	4,617		
X1	0,279	2,221	0,032
X2	1,016	12,366	0,000
t tabel	2,017		
f hitung	145,919		
f tabel	3,21		
R	0,934		
Signifikan F	0,000		
Adjusted R <sup>2</sup>	0,866		

Sumber: Data Olahan Penulis, 2019

Berdasarkan hasil perhitungan regresi linier berganda yang ditunjukkan tabel diatas, maka persamaan garis regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = 4,617 + 0,279X_1 + 1,016X_2$$

#### 4.4 Uji Hipotesis

##### a. Uji t

##### 1) Hipotesis 1

Nilai koefisien regresi variabel sistem informasi akuntansi sebesar 1,191 dengan nilai hitung  $8,219 > 2,017$  dan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$ . Sehingga sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap pengendalian intern.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Netty dan Rizki (2018) yang meneliti tentang hubungan sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern menunjukkan hubungan positif antara tingkat sistem informasi akuntansi pada pengendalian intern. Semakin tinggi tingkat sistem informasi akuntansi maka semakin tinggi tingkat pengendalian intern begitu sebaliknya. Sistem informasi akuntansi dapat dijadikan untuk mengolah data dalam mendapatkan, menyusun dan menghasilkan informasi yang berkualitas. Berbeda dengan penelitian Mailani (2014) yang meneliti pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern menyatakan sistem informasi akuntansi dengan pengendalian intern mempunyai pengaruh yang negatif.

##### 2) Hipotesis 2

Nilai koefisien regresi variabel pengendalian intern sebesar 1,016 dengan nilai t hitung  $12,366 > 2,017$  dan tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ . Maka dapat disimpulkan pengendalian intern berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Netty dan Rizki (2018) yang menyatakan bahwa pengendalian intern berpengaruh positif terhadap variabel efektivitas penjualan. Pengaturan suatu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan bagi perusahaan yang dapat dipakai untuk membiayai kegiatan perusahaan, oleh karena itu pimpinan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga efektivitas penjualan dapat tercapai. Berbeda dengan penelitian Anita Colin (2013) yang menyatakan bahwa pengendalian intern tidak berpengaruh positif terhadap variabel efektivitas penjualan.

3) Hipotesis 3

Nilai koefisien regresi sistem informasi akuntansi sebesar 0,279 dengan nilai  $t$  hitung  $2,221 > 2,017$  dan tingkat signifikan  $0,032 < 0,05$ . Maka dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Netty dan Rizki (2018) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan. Unsur-unsur yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi penjualan samahalnya dengan yang terdapat pada sistem informasi akuntansi pada umumnya diantaranya adalah formulir penjualan, catatan penjualan, prosedur penjualan, sumber daya manusia dalam bidang penjualan, informasi/laporan penjualan, dan peralatan dalam bidang penjualan. Berbeda dengan penelitian Susi (2014) yang meneliti sistem informasi akuntansi terhadap variabel efektivitas penjualan menyatakan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas penjualan mempunyai pengaruh yang negatif.

b. Uji F

Nilai  $F_{hitung}$  sebesar 145,919 dengan nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  dan  $F_{tabel}$  sebesar 3,21 dengan demikian  $F_{hitung}$  lebih besar  $F_{tabel}$  dan tingkat signifikannya  $0,000 < \alpha = 0,05$ , artinya secara bersama-sama atau secara simultan variabel sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern berpengaruh terhadap variabel efektivitas penjualan.

c. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Nilai *adjusted*  $R^2$  sebesar 0,866 atau 86,6% yang berarti bahwa variabel efektivitas penjualan dipengaruhi oleh variabel sistem informasi dan pengendalian intern sebesar 86,6%. Sedangkan sisanya ( $100\% - 86,6\% = 13,4\%$ ) dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

d. Analisis Jalur (*Path Analysis*)

Digunakan untuk menguji pengaruh mediasi dari suatu model penelitian melalui variabel intervening. Variabel intervening dalam penelitian ini adalah pengendalian intern. Berikut adalah hasil uji jalur dalam penelitian:



Tabel 4.2

Hasil Analisis Jalur *R Square* Regresi 1

Variabel Independen	Koefisien Regresi	Standardized Coefficients Beta	t hitung	Sign t
Konstanta	12,292			
SIA	1,191	0,778	8,219	0,000

Sumber: Olahan Data Peneliti, 2019

Tabel 4.3

Hasil Analisis Jalur *R Square* Regresi 2

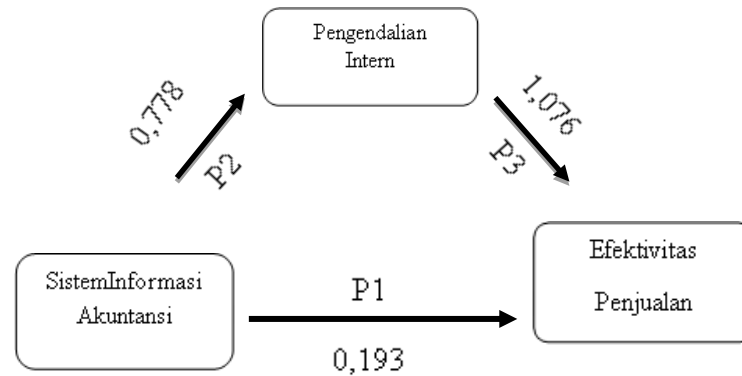
Variabel Independen	Koefisien Regresi	Standardized Coefficients Beta	t hitung	Sign t
Konstanta	4,617			
SIA	0,279	0,193	2,221	0,032
PI	1,016	1,076	12,366	0,000

Sumber: Olahan Data Peneliti, 2019

Berdasarkan tabel regresi 1 dapat diketahui bahwa variabel sistem informasi akuntansi memiliki nilai standardised beta = 0,778 dan memiliki nilai signifikansi = 0,000 yang berarti bahwa variabel sistem informasi akuntansi secara signifikan berpengaruh terhadap pengendalian intern. Nilai standardised beta pada variabel sistem informasi akuntansi merupakan nilai jalur 2 ( $P_2 = 0,778$ ). Persamaan regresi 2 yang ditunjukkan dengan tabel regresi 2 menunjukkan nilai standardised beta untuk variabel sistem informasi akuntansi sebesar 0,193 dan nilai standardised beta untuk variabel pengendalian intern sebesar 1,076. Nilai standardised beta variabel sistem informasi akuntansi merupakan nilai jalur 1 ( $P_1 = 0,193$ ) dan nilai standardised beta pengendalian intern merupakan nilai jalur 3 ( $P_3 = 1,076$ ). Berikut adalah gambar analisis jalur dengan variabel sistem informasi sebagai variabel independen.

Gambar 4.1

Analisis Jalur dengan Sistem Informasi Akuntansi sebagai Variabel Independen



Sumber: Data Olahan Peneliti, 2019

Berdasarkan analisis jalur menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi dapat berpengaruh langsung terhadap efektivitas penjualan dan dapat juga berpengaruh tidak langsung yakni variabel sistem informasi akuntansi melalui variabel pengendalian intern (sebagai intervening) lalu ke variabel efektivitas penjualan. Besarnya pengaruh langsung adalah 0,193 sedangkan besarnya pengaruh tidak langsung dihitung dengan mengalikan koefisien tidak langsungnya yaitu:

Total pengaruh variabel sistem informasi akuntansi terhadap variabel efektivitas penjualan

$$\begin{aligned}
 &= P1 + (P2 \times P3) \\
 &= 0,193 + (0,778 \times 1,076) \\
 &= 0,193 + 0,837 \\
 &= 1,030
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa nilai pengaruh langsung memiliki nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung (0,193 < 1,030), sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh mediasi antara variabel sistem informasi akuntansi terhadap variabel efektivitas penjualan melalui variabel pengendalian intern.

## **5. Kesimpulan dan Saran**

### **5.1 Kesimpulan**

1. Pengujian regresi berganda menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari hasil regresi berganda yaitu nilai signifikannya sebesar 0,032 lebih kecil dari 0,05. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang di lakukan oleh Netty dan Rizki (2018), Susi (2014), Itsna (2018), Jessy (2005), Aisyah (2013), dan Ahmad (2009).
2. Hasil Path Analysis menunjukkan bahwa nilai pengaruh langsung memiliki nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung ( $0,193 < 1,030$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh memediasi antara variabel sistem informasi akuntansi terhadap variabel efektivitas penjualan melalui variabel pengendalian intern. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Netty Herawati dan Rizki Yulia Sari (2018) yang menyatakan bahwa pengendalian intern dapat memediasi hubungan antara sistem informasi akuntansi dan efektivitas penjualan.
3. Pengujian regresi berganda menunjukkan bahwa pengendalian intern berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari hasil regresi berganda yaitu nilai signifikannya sebesar 0,000 lebih keil dari 0,05. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Netty dan Rizki (2018).

### **5.2 Saran**

1. Bagi PT. Nusantara Surya Sakti Cabang Ende dan Nagekeo  
Nusantara Surya Sakti sebaiknya lebih banyak melakukan sosialisasi mengenai harga efektivitas penjualan kendaraan bermotor dengan sistem informasi akuntansi kepada masyarakat yang belum mengetahui tentang PT. Nusantara Surya Sakti, sehingga lebih menarik minat pembeli kendaraan bermotor baik dilakukan secara kredit maupun tunai pada PT. Nusantara Surya Sakti.
2. Bagi penelitian selanjutnya
  - a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel-variabel lain seperti desain wilayah penjualan dan pertumbuhan pasar.

- b. Diharapkan untuk melakukan penelitian tidak hanya pada PT. Nusantara Surya Sakti Cabang Ende dan Nagekeo, tetapi juga pada kantor cabang diluar daerah Ende dan Nagekeo.

### **Daftar Pustaka**

- Alvin, A. Arens, 2003, *Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid I : Pendekatan Terpadu*, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi 9, : Jakarta
- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan*. Edisi I, Yogyakarta : Ardi Yogyakarta.
- Arens, Alvin A., Eldor, Rendal J. & Beasley, Mark S., ( 2010 ), *Auditing dan Jasa Assurance ( Pendekatan Terintegrasi )*, Jilid I, Edisi Keduabelas, Erlangga. Jakarta
- Efferin, Sujoko, Stevanus H. Darmadji, dan Yuliawati Tan. 2008. *Metode Penelitian Akuntansi Mengungkapkan Fenomena dengan Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Fitriantoro Nugroho. 2018. *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih* (Survey pada PT. Japfa Comfeed Indonesia di Kota Surakarta). Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Herawati Netty, Sari Yuli Rizki. 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening* (Survey pada Kerajinan Batik di Kota Jambi). Jurnal Volume 6, Nomor 2, Akuntansi Universitas Jambi.
- Herdati Henny, Hari Setiabudi Husni, TangkasUdiono, Ade Anugrah. *Evaluasi Pengendalian Sistem Informasi Penjualan*. Jurusan Komputerisasi Akuntansi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara. 2010.
- Indah, Modesta. 2015. *Pengaruh Penerimaan Pajak Hotel & Pajak Restoran terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Ende*. Skripsi Program Studi Akuntansi Universitas Flores.
- Jogianto HM, 2007, *Analisis dan Desain Sistem Informasi* : JakartaKhairunnisa. 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal dan Motivasi*

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 - Irnawati Abdurachman, Laurentius D. Gadi Djou, Sabulon Sayang

*Kerja terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus pada PT. Bank Sumut Cabang Kisaran).* Skripsi Program Studi Strata 1 Departemen Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatra Utara.

La Midjan, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Praktika Penyusunan Metode dan Proses* : Bandung

Listiana, Ika. 2017. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Intern terhadap Kinerja Karyawan (Studi kasus pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Insan Mandiri).* Skripsi Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta.

Mailani. 2014. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Sugih Perdana Wisesa.* Palembang: Universitas Palembang.

Marsuki Ahmad. 2009. *Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Garment.* Tanjung Pinang: Universitas Tanjung Pinang.

Muflikhah Itsna. 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Survey pada PT. EASTERN PEARL FLOUR MILLS di Kota Makasar).* Jurnal Akuntansi Universitas Negeri Makasar

Mulyadi. *Sistem Informasi, Edisi Ketiga.* Jakarta: Salemba Empat. 2001.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat.* Jakarta: Salemba Empat.