

**PENGARUH SISTEM PENGOLAHAN DATA ELEKTRONIK  
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA KANTOR  
DIREKSI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA  
III (PERSERO) MEDAN**

**SKRIPSI**

**OLEH:  
RIA GEUBRINA RIZKI  
NPM : 16.833.0181**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

**PENGARUH SISTEM PENGOLAHAN DATA ELEKTRONIK  
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA KANTOR  
DIREKSI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA  
III (PERSERO) MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Medan Area

**OLEH:**

**RIA GEUBRINA RIZKI**

**NPM : 16.833.0181**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan  
Nama : **RIA GEUBRINA RIZKI**  
NPM : 16.833.0181  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :  
Komisi Pembimbing

  
**(Drs. Ali Usman Siregar, M.Si)**  
Pembimbing

Mengetahui :

  
**(Drs. Insan Effendi, SE., M.Si)**  
Dekan

  
**(Sari Nurullina Rahmadhani, SE. Ak., M.Acc)**  
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 21/Desember/2020

## HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan”**, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 08 Februari 2021  
Yang Membuat Pernyataan,

  
  
Ria Geubrina Rizki  
NPM. 16.833.0181

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ria Geubrina Rizki  
NPM : 16.833.0181  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, memublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan  
Pada Tanggal : 08 Februari 2021  
Yang menyatakan



Ria Geubrina Rizki  
NPM: 168330181

**PENGARUH SISTEM PENGOLAHAN DATA ELEKTRONIK  
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA KANTOR  
DIREKSI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA  
III (PERSERO) MEDAN**

**SKRIPSI**



**OLEH:**

**RIA GEUBRINA RIZKI  
168330181**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 6/10/21

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

**PENGARUH SISTEM PENGOLAHAN DATA ELEKTRONIK  
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA KANTOR  
DIREKSI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA  
III (PERSERO) MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Medan Area

**OLEH:**

**RIA GEUBRINA RIZKI**

**168330181**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan  
Nama : Ria Geubrina Rizki  
NPM : 16.833.0181  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



Disetujui Oleh  
Komisi Pembimbing  
Mengetahui :

Drs. Ali Usman Siregar, M. Si  
Pembimbing

Dr. Ihsan Effendi, M. Si  
Dekan

Sari Nuzullina Rahmadhani, SE, Ak, M. Acc.  
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 21 Desember 2020



## **HALAMAN PERNYATAAN**

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Medan, 08 Februari 2021

Ria Geubrina Rizki  
NPM: 168330181

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ria Geubrina Rizki  
NPM : 16.833.0181  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, memublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

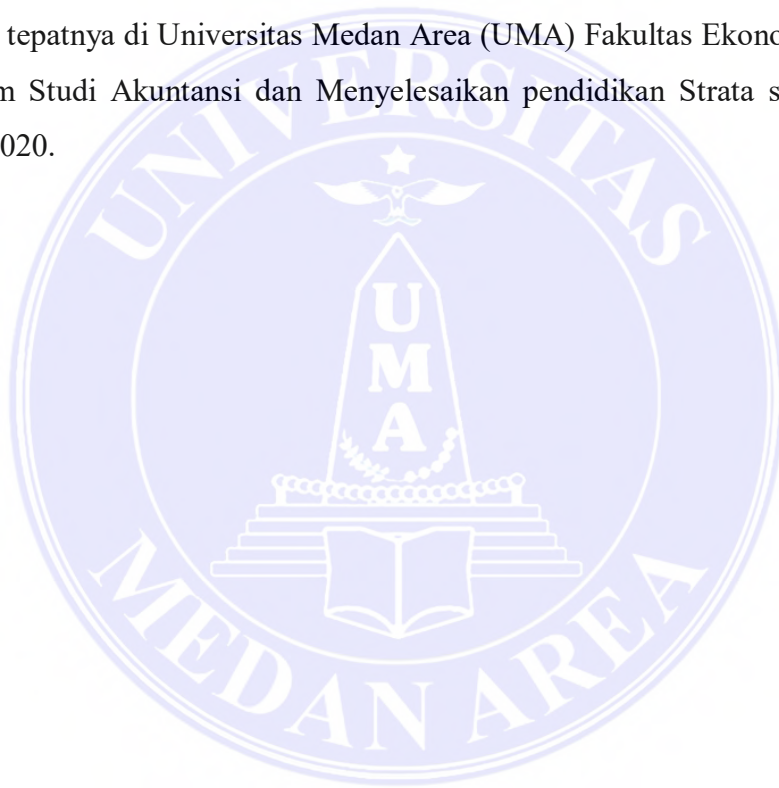
Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan  
Pada Tanggal : 08 Februari 2021  
Yang menyatakan

Ria Geubrina Rizki  
NPM: 168330181

## RIWAYAT HIDUP

Peneliti Ria Geubrina Rizki, dilahirkan di Desa Sagoe, Trienggadeng, Pidie Jaya pada tanggal 16 november 1998. Peneliti merupakan anak keempat dari empat bersaudara dari pasangan Abdul Rahman Gade dan Zaiton Hafni. Peneliti menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri Kuta Batee pada tahun 2010. Pada tahun itu juga, peneliti melanjutkan pendidikan di SMP Swasta YPMA Medan dan tamat pada tahun 2013 kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Negeri 1 Sindoro Medan dan selesai pada tahun 2016. Pada tahun 2016, peneliti melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi swasta, tepatnya di Universitas Medan Area (UMA) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi dan Menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) pada tahun 2020.



## Abstrak

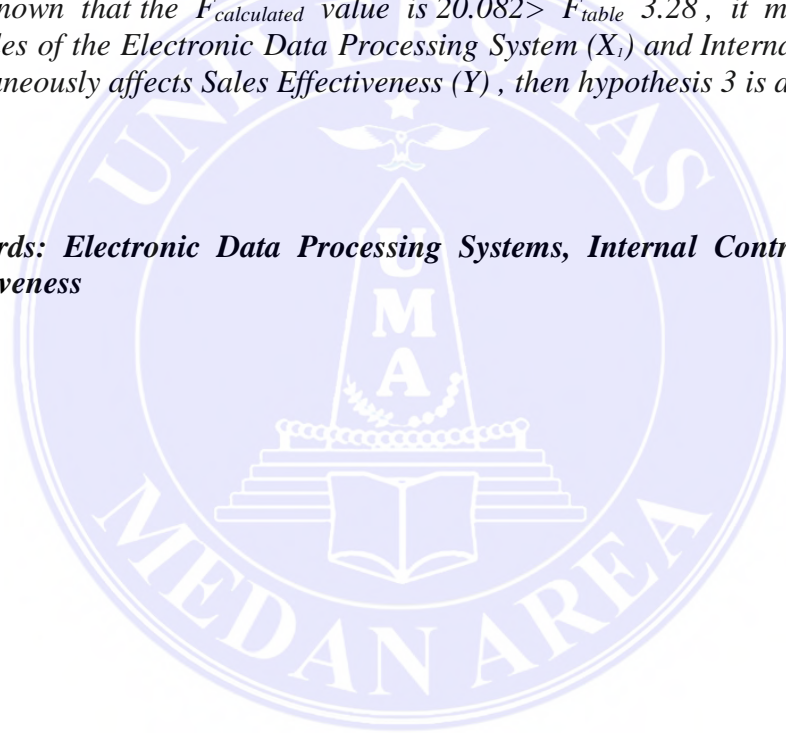
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Karyawan Kantor Direksi PT.Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Dan untuk sampelnya berjumlah 36 orang di ambil dengan teknik *purposive sampling* atau hanya kitreria tertentu saja atau bagian yg berhubungan dengan penelitian ini. Pengolahan data menggunakan perangkat lunak SPSS versi 23. Pengujian hipotesis diketahui bahwa nilai T hitung untuk Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) sebesar 2,770 > t tabel 2,035, dan tingkat signifikansi sebesar 0,009 < probabilitas 0,05 artinya Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap efektifitas penjualan (Y) maka hipotesa 1 diterima. T hitung Pengendalian Internal ( $X_2$ ) sebesar 4,590 > t tabel 2,035, dan tingkat signifikansi 0,000 < probabilitas 0,05, artinya Pengendalian Internal ( $X_2$ ) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap efektifitas penjualan maka hipotesa 2 diterima dan diketahui nilai F hitung sebesar 20,082 > F tabel 3,28, maka dapat diartikan bahwa variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) dan Pengendalian Internal ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan (Y), maka hipotesa 3 diterima.

**Kata kunci : Sistem Pengolahan Data Elektronik, Pengendalian internal dan Efektivitas Penjualan**

### **Abstract**

*This study aims to determine the effect of Electronic Data Processing Systems and Internal Controls on Sales Effectiveness. The population in this study were all staff of PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan . And for the sample amounted to 36 people taken by purposive sampling technique or only certain kitsreria or parts related to this research. Data processing using SPSS software version 23. Hypothesis testing is known that the  $T_{value}$  for the Electronic Data Processing System ( $X_1$ ) is  $2.770 > t_{table} 2.035$ , and a significance level of  $0.009 < 0.05$  probability means that the Electronic Data Processing System ( $X_1$ ) partially has a significant positive effect on sales effectiveness (Y) then hypothesis 1 is accepted. Internal Control  $t_{count}$  ( $X_2$ ) is  $4.590 > t_{table} 2.035$ , and a significance level of  $0.000 < 0.05$  probability, meaning that Internal Control ( $X_2$ ) partially has a significant positive effect on sales effectiveness, so hypothesis 2 is accepted and it is known that the  $F_{calculated}$  value is  $20.082 > F_{table} 3.28$ , it means that the variables of the Electronic Data Processing System ( $X_1$ ) and Internal Control ( $X_2$ ) simultaneously affects Sales Effectiveness (Y) , then hypothesis 3 is accepted.*

**Keywords:** *Electronic Data Processing Systems, Internal Control and Sales Effectiveness*



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beriringan salam juga dipersembahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberikan kabar tentang pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia dan akhirat. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studinya di Universitas Medan Area. Sehubungan dengan itu, disusun skripsi ini dengan judul: **“Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan”**.

Selesainya skripsi ini tentu tidaklah terlepas dari dukungan moril maupun materil berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini dengan ketulusan hati yang paling dalam, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Teristimewa untuk Ayah dan Ibunda tercinta yang tiada henti-hentinya memberi dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada penulis. dan Kakak Kakak serta abang saya yang selalu mendukung penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramadan, M.Eng, M.Sc, selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. Ihsan Effendi, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Ibu Sari Nuzulina Rahmadhani, SE, Ak, M. Acc selaku Kepala Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

5. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyempurnaan skripsi ini.
6. Bapak Eky Ermal M, SE, M.Si, Ma. Fin selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyempurnaan skripsi ini.
7. Ibu Hasbiana Dalimunthe, SE, M.Ak selaku Sekertaris saya yang telah memberikan masukan dan saran dalam penyempurnaan skripsi ini.
8. PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian bahan skripsi ini.
9. Teman – teman seperjuangan saya yaitu Winona AIshka Aulia, Putri Andayani, Nia Dwi Syafira, Putri Manda Sari, M. Eka Novriansyah, Jeny Sela, Iskandar Fauzi, Chandra Halim dan yang lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
10. Semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini.
11. Terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan, semoga Allah SWT membalas amal baik Saudara/i dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis maupun kita semua.

Medan, 08 Februari 2021

Penulis

Ria Geubrina Rizki  
NPM : 168330181

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAM PERNYATAAN PUBLIKASI .....</b>	<b>iv</b>
<b>RIWAYAT HIIDUP .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
2.1 Efektivitas Penjualan .....	8
2.1.1 Definisi Efektivitas .....	8
2.1.2 Penjualan .....	8
2.1.3 Jenis Jenis Penjualan.....	10
2.1.4 Fungsi Penjualan.....	10
2.1.5 Tujuan Penjualan .....	10
2.1.6 Indikator Efektivitas Penjualan .....	12
2.2 Sistem Pengolahan Data Elektronik .....	13
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi .....	13
2.2.2 Pengolahan Data Elektronik.....	13
2.2.3 Indikator Pengolahan Data Elektronik.....	14
2.2.4 Tujuan Pengolahan Data Elektronik.....	16
2.3 Pengendalian Internal.....	17
2.3.1 Indikator Dalam Model Pengendalian COSO .....	18
2.3.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	21
2.3.3 Keterbatasan Pengendalian Internal .....	22
2.4 Penelitian Terdahulu .....	24
2.5 Kerangka Konseptual.....	26
2.6 Hipotesis .....	26
<b>BAB III : METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian .....	28
3.1.1 Jenis Penelitian .....	28
3.1.2 Lokasi Penelitian .....	28



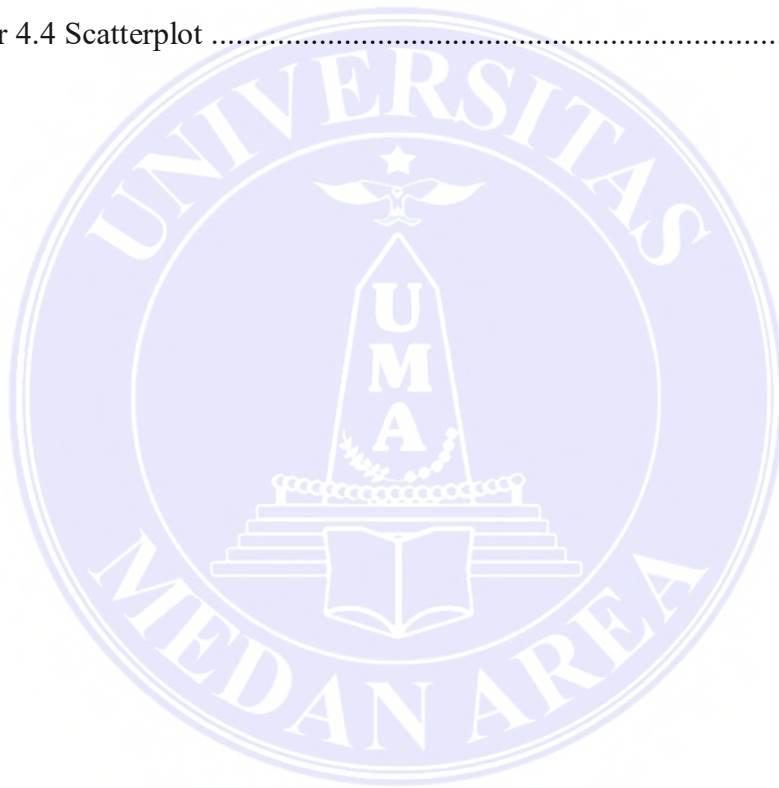
3.1.3 Waktu Penelitian.....	28
3.2 Populasi dan Sampel .....	29
3.2.1 Populasi.....	29
3.2.2 Sampel.....	29
3.3 Jenis dan Sumber Data .....	29
3.3.1 Jenis Data .....	29
3.3.2 Sumber Data .....	30
3.3 Definisi Operasional Variabel .....	30
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	31
3.6 Teknik Analisis Data.....	31
3.6.1. Uji Deskriptif .....	31
3.6.2 Uji Kualitas Data .....	32
3.6.3 Uji Asumsi Klasik.....	33
3.6.4 Uji Regresi Linear Berganda.....	34
3.6.5 Uji Hipotesis.....	35
<b>BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>38</b>
4.1 Hasil .....	38
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	38
4.1.2 Deskripsi Hasil Penelitian .....	44
4.2 Pembahasan .....	52
4.2.1 Uji Statistik Deskriptif .....	52
4.2.2 Uji Kualitas Data .....	52
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	55
4.2.4 Uji Regresi Linear Berganda.....	59
4.2.5 Uji Hipotesis .....	61
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>67</b>
5.1. Kesimpulan.....	67
5.2. Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>.....</b>

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Laporan Penurunan Penjualan RKAP Tahun 2016.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahuu.....	24
Tabel 3.1 Waktu Penelitian .....	28
Tabel 3.2 Definisi Operasional.....	30
Tabel 3.3 Skala Likert.....	31
Tabel 4.1. Produksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan.....	41
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan jenis kelasmin .....	45
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Lama Bekerja .....	46
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan usia .....	46
Tabel 4.5 Hasil Tanggapan Responden Sistem Pengolahan Data Elektronik....	47
Tabel 4.6 Hasil Tanggapan Responden Pngendalian Internal.....	49
Tabel 4.7 Hasil Tanggapan Responden Efektivitas Penjualan.....	51
Tabel 4.8 Uji Statistik Deskriptif.....	53
Tabel 4.9 Uji Validitas .....	54
Tabel 4.10 Uji Reabilitas.....	55
Tabel 4.11 Uji Normalitas.....	56
Tabel 4.12 Uji Multikolinearitas .....	58
Tabel 4.13 Uji Heterokedastisitas.....	58
Tabel 4.14 Uji Regresi Linear Berganda.....	59
Tabel 4.15 Uji T.....	61
Tabel 4.16 Uji F .....	64
Tabel 4.17 Uji Determinasi .....	65

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	42
Gambar 4.2 Hasil Pengujian Normality Probability – Plot.....	56
Gambar 4.3 Histogram Display Normal Curve .....	57
Gambar 4.4 Scatterplot .....	59



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuisoner Penelitian .....

Lampiran 2 : Master Data Sampel Dan Variabel Penelitian .....

Lampiran 3 : Output Hasil Uji Statistik .....

Lampiran 4 : Output Hasil Penelitian .....

Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian .....

Lampiran 6 : Surat Selesai Penelitian .....



# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi masa sekarang perusahaan dihadapkan dengan tantangan yang sangat berat khususnya untuk pengusaha yang berlomba lomba bersaing untuk menjadi nomor satu dalam melakukan kegiatan bisnis yang mengakibatkan timbulnya masalah baru bagi manajemen perusahaan, untuk menghadapi jalannya operasi usaha secara langsung maupun tidak langsung hal ini membawa pengaruh terhadap aktivitas perusahaan salah satu aktivitas usaha perusahaan adalah meningkatkan efektivitas penjualan. Hal ini menuntut perusahaan untuk melakukan suatu motivasi agar dapat terus bersaing dengan menjadi nomor satu di pasar, yang merupakan bagian terpenting bagi setiap kegiatan usaha.

Menurut penelitian terdahulu Ariadharma (2015), Efektivitas penjualan dapat menjamin keberhasilan pada perusahaan itu sendiri karena dari penjualan perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu efektivitas penjualan yang maksimal dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha. Menurut penelitian terdahulu Mahardika (2007), Efektivitas penjualan digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui seberapa baik perusahaan menerapkan strategi penjualannya.

Menurut penelitian terdahulu Ariadharma (2015), Setiap perusahaan tentu memiliki target penjualan, ini sebagai motivasi perusahaan khususnya di bidang penjualan untuk terus meningkatkan hasil penjualan sehingga target penjualan

dapat tercapai. Ada kalanya dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya atau tidak terealisasi dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif. Untuk mencapai efektifitas penjualan yang maksimal harus didukung oleh beberapa faktor, faktor tersebut adalah Sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal.

Agar dapat bersaing di masa sekarang ini khususnya di dunia usaha, setiap perusahaan harus mampu meningkatkan kemajuan teknologi dalam mencapai kinerja yang maksimal. Oleh karena itu penting bagi para pengusaha dan perusahaannya untuk menerapkan sistem pengolahan data elektronik. Menurut Ardana & Lukman (2016:310), Pengolahan data elektronik. "*Electronic Data Processing* (EDP) adalah pemanfaatan teknologi komputer untuk pengolahan data yang berorientasi pada transaksi dalam suatu organisasi. Menurut penelitian terdahulu Bodmar (2010), EDP adalah aplikasi sistem informasi yang paling mendasar dalam setiap organisasi. Keunggulan dan keuntungan pengolahan data melalui *Electronic Data Processing* pada perusahaan adalah Kecepatan, Ketepatan dan Ekonomis.

Menurut penelitian terdahulu Andriansyah (2010), Pengolahan data elektronik merupakan suatu alat pendukung dalam mengolah data penjualan secara cepat, tepat, akurat, dan memberikan dampak baik dalam penghematan biaya, waktu, dan tenaga. Pentingnya alat pengolahan data elektronik yang berbasis komputer khususnya dalam suatu pengendalian internal disebabkan

karena volume data penjualan yang harus di olah pada perusahaan besar yang tidak mungkin dilaksanakan secara manual .

Menurut TMBBooks (2015:36), Pengendalian internal adalah proses yang dirancang untuk memberikan jaminan tercapai tujuan yang berkaitan dengan efektivitas dan efesiensi operasi. Para manajer harus mampu menilai sistem internal karena mereka bertanggung jawab atas pengendalian internal laporan keuangan perusahaan, user sistem juga memahami pengendalian internal perusahaan sehingga mereka dapat menerapkannya dengan tepat. Menurut Hall (2009:195), pengendalian internal mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan yang telah digunakan dalam perusahaan untuk mengamankan aktivitasnya, mengecek kecermatan dan keandalan data akuntansi, memajukan efesiensi operasi, dan mendorong ketaatan pada kebijakan yang telah ditetapkan.

PT. Perkebunan Nusantara III selanjutnya disebut Perseroan, merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang usaha Agro Bisnis dan Agro Industri Kelapa Sawit dan Karet. Perseroan didirikan pada tanggal 11 Maret 1996 dengan dasar hukum pendirian merujuk pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 8 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996. Perseroan merupakan hasil penggabungan usaha PT.Perkebunan III, IV dan V. Ketiga PTP yang digabungkan tersebut merupakan hasil restrukturisasi dari Perseroan Perkebunan Negara (PPN), sedangkan PPN ini adalah hasil pengambilan (nasionalisasi) perusahaan-perusahaan perkebunan milik Belanda oleh Pemerintah RI pada tahun1958.

PT. Perkebunan Nusantara III adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha agro bisnis dan agro industri kelapa sawit dan karet. Tentu mengalami berbagai macam kendala. Salah satunya volume penjualan CPO tahun 2016 terealisasi senilai Rp18.257.390 juta atau mengalami penurunan dibandingkan nilai yang dianggarkan dalam RKAP tahun 2016 Rp20.187.784 juta dan realisasi periode yang sama tahun lalu Rp19.462.044 juta. Penurunan ini disebabkan tidak tercapainya volume penjualan (sejalan dengan capaian produksi CPO) meskipun harga jual CPO mengalami kenaikan dibandingkan dengan RKAP dan realisasi periode yang sama tahun lalu.

**Tabel 1.1**  
**Nilai penjualan di bandingkan nilai yang dianggarkan dalam**  
**RKAP tahun 2016**

Keterangan	2015	2016	RKAP 2016	Perbandingan (%)	
1	2	3	4	5(3:2)	6(3:4)
Nilai (RpJuta)	19.462.044	18.257.390	20.187.784	93,81	90,44
Volume (Ton)	2.827.543	2.367.302	2.768.017	83,72	85,52
Harga (Rp/Kg)	6.883	7.712	7.293	112,05	105,75

(sumber : Annual Report PT.Perkebunan Nusantara III).

Realisasi nilai penjualan Inti sawit tahun 2016 mengalami penurunan dibandingkan nilai yang dianggarkan dalam RKAP tahun 2016 dan periode yang sama tahun lalu. Penurunan ini disebabkan tidak tercapainya volume penjualan meskipun harga jual karnel mengalami kenaikan yang signifikan dibandingkan RKAP dan periode yang sama tahun lalu.

Hal ini sesuai dengan teori Basu Swasta (2005:185) menyatakan



bahwa “seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun”.

Berdasarkan uraian diatas, hal ini didasari karena kurangnya perhatian perusahaan terhadap sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal yang mengakibatkan rendahnya efektivitas penjualan yang berakibat buruk bagi perusahaan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan indikator untuk meninjau efektifitas penjualan yang diterapkan Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Fokus utama peneliti dalam 5 komponen pengendalian yaitu Pemantauan (*Monitoring*) dan aktivitas pengendalian. Dengan permasalahan diatas dapat di simpulkan bahwa Pemantauan (*Monitoring*) dan aktivitas pengendalian yang diterapkan PTPN III belum maksimal.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Budiarti dan Ardi (2018) yang meneliti tentang pengaruh sistem pengolahan data elektronik penjualan dan dukungan teknologi informasi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan memperoleh hasil bahwa sistem pengolahan data elektronik penjualan yang dilaksanakan memadai, bermanfaat dan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Berdasarkan penelitian tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan perkebunan dan perdagangan sebagai obyek.

Dengan demikian peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana pemantauan (*Monitoring*) dan aktivitas pengendalian yang diterapkan Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti mencoba membahas dalam bentuk skripsi dengan judul: **“Pengaruh Sistem pengolahan data elektronik dan Pengendalian internal terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan”**

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian sebagai berikut :

1. Apakah Sistem Pengolahan Data Elektronik berpengaruh secara parsial terhadap Efektivitas Penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan?
2. Apakah Pengendalian Internal berpengaruh secara parsial terhadap Efektivitas Penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan?
3. Apakah sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, maksud dan tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial sistem pengolahan data elektronik terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT.

Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

2. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

3. Untuk mengetahui sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan berpengaruh secara simultan atau tidak.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

##### **1. Bagi Peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi tambahan wawasan serta kajian mengenai pengaruh sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan

##### **2. Bagi Perusahaan**

Sebagai bahan referensi kajian sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan yang dapat mencapai tujuan perusahaan.

##### **3. Bagi Akademisi**

Diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan acuan dan informasi tambahan dalam penelitian yang akan datang.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Efektivitas Penjualan**

#### **2.1.1. Definisi Efektivitas**

Menurut Komarudin (1994:269), pengertian efektivitas adalah Suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan (kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan lebih dahulu. Tercapainya tujuan mungkin hanya dapat dilakukan dengan penerobosan-penerobosan, oleh karena itu keberhasilan manajemen tidak boleh hanya diukur dengan efektivitas tapi diukur pula dengan efisiensi.

Menurut Komaruddin (1994:269), Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan (atau kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan lebih dahulu. Dapat dikatakan bahwa efektivitas selalu berhubungan dengan tujuan yang telah ditetapkan, dimana suatu perusahaan dapat diartikan telah dioperasikan secara efektif apabila perusahaan tersebut dapat mencapai hasil sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

#### **2.1.2. Penjualan**

Menurut Nickels (1998:10), Penjualan adalah proses dimana penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi penjual maupun pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.

Menurut Kotler (2000:8), Penjualan adalah suatu aktivitas bisnis yang

menyebabkan terjadinya pemindahan hak dan kepentingan atas suatu barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli yang disertai dengan imbalan seperti contohnya uang dari pihak pembeli ke pihak penjual.

Menurut Kotler (2000:8), Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan tertentu, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan volume penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus.

Dalam kegiatan penjualan adalah tercapainya efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari tercapainya volume penjualan tertentu, tercapainya laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan volume penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus. Aktivitas penjualan dikatakan telah efektif apabila penjualan suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Menurut Sugian (2006:77), bahwa “Efektivitas penjualan adalah tingkat realisasi aktivitas-aktivitas penjualan yang direncanakan dan hasil-hasil yang diraih“. Berikut adalah uraian mengenai efektivitas penjualan:

- a. Penjualan suatu aktiva perusahaan hingga menjadi uang kas kadang disebut pencairan.
- b. Memperoleh suatu dengan menjual, investasi dan usaha.
- c. Mengubah sesuatu agar menjadi uang. Di mana dalam suatu periode perusahaan telah target yang telah ditentukan sebagai tolak ukur tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas, efektivitas penjualan dapat diartikan sebagai suatu keberhasilan dalam pencapaian tujuan atau target penjualan yang telah ditetapkan.

### 2.1.3. Jenis - Jenis Penjualan

Menurut Swasta (2009:11), ada beberapa jenis penjualan yaitu :

1. *Trade selling* dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
1. *Missionary Selling* Merupakan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
2. *Technical Selling* yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.
3. *New Businies Selling* Merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.
4. *Responsive Selling* ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

### 2.1.4. Fungsi Penjualan

Menurut Swastha (1998:8), Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti :

1. Menciptakan permintaan
2. Mencari pembeli
3. Memberikan saran-saran
4. Membicarakan syarat-syarat penjualan
5. Memindahkan hak milik

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan yaitu mendapatkan laba tertentu (semaksimal mungkin), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasi apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan.

### 2.1.5. Tujuan Penjualan

Menurut Swasta (1998:8), ada beberapa tujuan penjualan, yaitu :

#### 1. Mencapai volume penjualan

Volume penjualan menurut Kotler (2008:179), menyebutkan bahwa menunjukkan jumlah barang yang dijual dalam jangka waktu tertentu. Menurut Swasta (2002:403), penjualan adalah interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, atau

mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.

Perusahaan harus memperhatikan bauran pemasaran dan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produknya untuk mencapai penjualan yang tinggi. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

## **2. Mendapatkan Laba**

Menurut Subramanyan (2003:403), bahwa Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akurat”.

Menurut Hendrikson yang diterjemahkan oleh Suwarjono (2000:242), bahwa “Laba adalah selisih dari pendapatan dan biaya, dimana jumlah pendapatan lebih besar dari pada biaya”.

Meneurut Soemarso (2002:227), menyatakan bahwa: “Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan”. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya.

## **3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan**

Menurut Kallapur dan Trombley (2001:58), menjelaskan bahwa pertumbuhan perusahaan merupakan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan ukuran perusahaan melalui peningkatan aktiva. Kemampuan perusahaan untuk

menjual produknya akan meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan dan perusahaan akan tetap bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat antar perusahaan.

Menurut Atmaja (2008:261), menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi pada umumnya bergantung pada modal dari luar perusahaan. Pada perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah, kebutuhan baru relatif kecil sehingga dapat dipenuhi dari laba ditahan.

#### **2.1.6. Indikator Efektivitas Penjualan**

Menurut Swasta (1998:8), ada beberapa indikator untuk meningkatkan efektivitas penjualan, yaitu sebagai berikut :

##### **1. Mencapai volume penjualan**

- a. Peningkatan penjualan
- b. Peningkatan volume penjualan
- c. Kondisi pasar yang mempengaruhi penjualan
- d. Promosi untuk membantu peningkatan penjualan
- f. Saluran distribusi yang tepat
- g. Target penjualan minimum
- h. Penghapusan produk yang tak mencapai target minimum

##### **2. Mendapatkan Laba**

- a. Penetapan laba sesuai target pasar yang dituju
- b. Kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan

##### **3. Menunjang pertumbuhan perusahaan**

- a. Peningkatan teknologi dan infrastruktur
- b. Realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan.



## 2.2. Sistem Pengolahan Data Elektronik

### 2.2.1. Pengertian Sistem Informasi

Menurut Mardi (2009:4), Sistem merupakan suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi satu sama lain. Sebuah sistem harus memiliki dua kegiatan; pertama, adanya masukan (input) yang merupakan sebagai sumber tenaga untuk dapat beroperasinya sebuah sistem; kedua, adanya kegiatan operasional (proses) yang mengubah masukan menjadi keluaran (output) berupa hasil operasi (tujuan/sasaran/target pengoprasian suatu sistem).

Menurut Lilis dan Anggadini (2011:57), Sistem informasi adalah suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan keuangan yang dikoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengolahan perusahaan.

Menurut Bodnar & Hopwod (2010:1), Sistem Informasi adalah sekumpulan sumber dana dan daya (*resources*), seperti orang dan peralatan yang dirancang untuk mentransformasi data keuangan dan data lainnya menjadi informasi.

### 2.2.2. Pengolahan Data Elektronik

Menurut Ardana dan Lukman (2016:310), Perpaduan Komputer dalam sistem komunikasi atau sebaliknya, membuat komputer dan telekomunikasi tidak dapat dipisahkan, sehingga istilah komputer yang pada awalnya dikenal dalam organisasi dengan istilah *Computer* berubah menjadi *Electronic Data Processing (EDP)*.

Menurut penelitian Budiarti & Ardi (2018), EDP adalah aplikasi sistem informasi yang paling mendasar dalam setiap organisasi". Keunggulan dan keuntungan pengolahan data melalui *Electronic Data Processing* pada perusahaan adalah kecepatan, ketepatan dan ekonomis.

Di Penelitian Afrianty (2018), terdapat pembahasan tentang PDE Pengolahan Data Elektronik adalah pengolahan data dengan menggunakan komputer yang dapat melaksanakan perhitungan substansial termasuk operasi hitungan dan operasi logika.

Menurut Widjajanto (2001:2), Pengolahan Data Elektronik yang memadai pada perusahaan dapat mendukung dan menolong manajemen perusahaan dalam penyediaan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu.

### 2.2.3. Indikator Pengolahan Data Elektronik

Menurut Ardana dan Lukman (2016:312), indikator utama dalam Pengolahan Data Elektronik dapat dibagi ke dalam beberapa bagian yaitu :

1. **Perangkat keras (*Hardware*)**
  - a. Peralatan masukan (*input device*), Papan tombol (*keyboard*)
  - b. *Hardisk, Flashdisk, CD-Room, DVD Mouse* dll.
  - c. Peralatan Keluaran (*output device*) : Monitor, Pencetak (*printer*), *Speaker device, infocus* dll.
  - d. Unit Pengolah Sentral (*Sentral Processing Unit/CPU*).
  - e. Peralatan Pinyimpanan (*Storage*).
  - f. Peralatan Jaringan Komunikasi (*Communication Network* ).
2. **Perangkat Lunak (*software*)**
  - a. Perangkat lunak sistem operasi (*operatting system* ), yaitu program yang ditulis untuk mengendalikan dan mengkoordinasikan kegiatan dari sistem komputer.
  - b. Perangkat lunak bahasa pemrograman (*programming language software*) yaitu bahasa yang digunakan untuk menterjemahkan intruksi-intruksi yang ditulis dalam bahasa pemrograman ke dalam bahasa mesin yang dapat dimengerti oleh komputer.
  - c. Perangkat Lunak Aplikasi (*application software*) yaitu program yang ditulis dan diterjemahkan oleh *language software* untuk menyelesaikan aplikasi tertentu. Saat ini program aplikasi yang digunakan antara lain :
    - a) Program aplikasi pengolah kata : *Adobe Page Maker, Microsoft Word, Word Perfect, Chi Writer* dll.
    - b) Program Aplikasi Pengolah angka : *Microsoft Excel , Open Office, Org Cal* dll.
    - c) Program Aplikasi Pengolah Presentase : *Microsoft Power Point* dll.

Program Aplikasi Pengolah Database : *Microsoft Access, Foxpro, MySql, Sql server* dll.

### 3. Tenaga Profesional IT (*brainware*)

Menurut penelitian Surbakti (2014), Tenaga Profesional IT (*brainware*) adalah analis sistem (*system analyst*), pemrograman (*programmer*), adminstartor, dan operator dan tenaga tenaga penunjang lainnya. Analisis sistem tenaga

profesional yang bertanggung jawab atas penelitian, perencanaan, pengkoordinasian, pengembangan dan perancangan sistem.

- a. Pemrograman adalah tenaga profesional yang mempunyai kompetensi menguasai salah satu atau program program aplikasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas tugas tertentu.
- b. Administrator adalah tenaga profesional yang bertugas mengelola suatu sistem operasi dan program yang berjalan pada sebuah sistem dan jaringan komputer.
- c. Operator adalah pengguna biasa yang mampu memanfaatkan sistem komputer yang sudah ada, setidaknya-tidaknya mampu menjalankan program-program aplikasi rutin sehari hari seperti program pengolahan kata, angka, bahan penyajian, program statistik dan sebagainya.
- d. Tenaga Penunjang lain, seperti teknisi komputer, teknisi jaringan dan komunikasi, desainer grafis dan sebagainya.

#### 4. Prosedur (*Procedure*)

Menurut Susanto (2004:198), “Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang menghubungkan aktivitas yang satu dengan aktivitas lainnya “. Prosedur bila diprogram dapat berubah menjadi *software* misalnya prosedur posting dan jurnal, jika sudah pasti dapat diprogram secara otomatis sehingga pemakai komputer tidak perlu lagi melakukan penjurnalan dan posting. Prosedur sering kali digunakan sebagai alat kontrol suatu transaksi yang disebut *internal check*. Antara prosedur yang satu dengan lainnya harus terjalin dengan harmonis.

Menurut Mulyadi (2013:5), prosedur adalah Suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan

yang terjadi berulang-ulang.

#### 2.2.4. Tujuan Sistem Pengolahan Data Elektronik

Menurut Susanto (2003:89), Tujuan sistem pengolahan data elektronik adalah untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi para pemakai. Yaitu bahwa dalam kegiatan pengumpulan dan pengolahan data untuk menghasilkan informasi yang berguna memerlukan pertimbangan sebagai berikut:

- a. Relevansi disebabkan adanya keterbatasan dalam mengubah dan menyimpan, komputer tidak mempunyai kemampuan untuk menangani semua data yang diperoleh. Oleh karena itu, hanya data yang sangat berhubungan dengan pengolahan suatu transaksi pada suatu saat saja yang akan diperhatikan.
- b. Jumlah data yang dapat dikumpulkan Merupakan jumlah ukuran dari jumlah data yang dapat dikumpulkan, diolah dan disediakan untuk pemakai selama suatu waktu.
- c. Efisiensi berhubungan dengan hasil yang dicapai dibandingkan pemasukannya. Meningkatkan efisiensi dalam mengkonversi data pada umumnya akan meningkatkan tolak ukur keberhasilan suatu sistem.
- d. Ketepatan waktu dalam mengumpulkan dan mengolah data dan menghasilkan informasi kepada pemakai merupakan tujuan yang sangat penting dalam situasi tertentu.
- e. Fleksibilitas merupakan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan untuk pemakai akan informasi secara lancar dan serbaguna dan dihubungkan dengan perubahan dalam mengkonversi data. Hal ini disebabkan karena perusahaan dengan berbagai kebutuhan akan sistem informasi memerlukan fleksibilitas yang tinggi.

f. Ketelitian dan keamanan kesalahan dan kehilangan data merupakan faktor yang menentukan dalam menilai dapat dipercayanya konversi data. Oleh karena itu dalam mengkonversi data perlu tindakan pengendalian dan ukuran-ukuran pengamanan yang cukup.

g. Ekonomis perlu dipertimbangkan manfaat yang dicapai dibandingkan dengan biaya yang dikorbankan dalam mengkonversi data.

### 2.3. Pengendalian Internal

Menurut Mardi (2009:59), Pengendalian internal merupakan satu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh harta kekayaan organisasi dari berbagai arah.

Menurut *Commite On Auditing Procedure American Institute of Carified Public Accountant* (AICPA) dalam Hall (2009:5), mengemukakan bahwa pengendalian internal mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan yang telah digunakan dalam perusahaan untuk mengamankan aktivitasnya, mengecek kecermatan dan keandalan data akuntansi, memajukan efisiensi operasi, dan mendorong ketaatan pada kebijakan yang telah ditetapkan .

Menurut Hartanto (1997:25), pengendalian internal dengan membedakan ke dalam arti yang sempit, dan dalam arti luas. Dalam arti sempit, pengendalian internal disamakan dengan internal check yang merupakan mekanisme pemeriksaan ketelitian data admintrasi. Sedangkan dalam arti luas, pengendalian disamakan dengan *management control*, yaitu suatu sistem yang meliputi semua cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengawasi dan mengendalikan perusahaan.

Menurut Diana & Setiawati (2011:82), COSO mendefinisikan pengendalian internal sebagai proses yang diimplementasikan oleh dewan direksi, manajemen, serta seluruh staf dan karyawan di bawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian.

### 2.3.1. Indikator dalam model pengendalian COSO adalah :

#### A. Lingkungan Pengendalian

Menurut COSO (2015:242), Lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan manajemen mengenai pengendalian internal perusahaan. Lingkungan pengendalian perusahaan terdiri dari berbagai faktor yang secara bersamaan mempengaruhi kebijakan dan prosedur pengendalian secara Kesatuan struktur organisasi menyediakan kerangka kerja operasi untuk mencapai keseluruhan tujuan perusahaan yang direncanakan, dilaksanakan, dikendalikan, dan diawasi. Penentuan struktur organisasi yang memadai termasuk memikirkan lingkup pelimpahan wewenang dan tanggung jawab serta garis pelaporan yang jelas.

#### B. Penaksiran Resiko

Menurut COSO (2015:242), kesatuan perkiraan resiko yang akan timbul bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola resiko yang berhubungan dengan penyiapan laporan keuangan yang disajikan berdasarkan prinsip akuntansi yang berterima umum. Resiko dapat timbul dalam keadaan-keadaan sebagai berikut:

1. Perubahan dalam lingkungan operasi perusahaan, Perubahan peraturan atau lingkungan operasi perusahaan dapat mengakibatkan perubahan dalam tekanan persaingan dan risiko yang berbeda secara signifikan.
2. Karyawan baru, Karyawan baru mungkin mempunyai pandangan atau pengertian lain atas pengendalian internal yang sedang diterapkan dalam perusahaan.
3. Sistem informasi baru , perubahan pesat dalam sistem informasi dapat merubah

risiko yang berhubungan dengan pengendalian internal.

4. Pertumbuhan yang pesat, pertumbuhan pesat operasi perusahaan dapat meningkatkan risiko akibat dari pengendalian internal yang sudah tidak sesuai dengan perkembangan dan berjalan secara tidak memadai.

5. Teknologi baru, teknologi baru yang diterapkan pada proses produksi atau sistem informasi dapat merubah risiko yang sebelumnya tidak diperkirakan pada pengendalian internal terdahulu.

6. Lingkup, produk, atau kegiatan baru, bidang usaha atau transaksi yang tidak begitu dikenal pasti oleh perusahaan akan menimbulkan risiko baru yang sebelumnya telah diperkirakan pada pengendalian internal terdahulu.

7. Operasi perusahaan secara internasional, Perluasan daerah usaha menimbulkan berbagai risiko yang unik yang dapat mengakibatkan dampak terhadap pengendalian internal.

9. Keputusan akuntansi penerapan atau perubahan prinsip-prinsip akuntansi dapat menimbulkan risiko dalam mempersiapkan laporan keuangan.

### **C. Aktivitas Pengendalian**

Menurut COSO (2015:242), aktivitas pengendalian terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dapat memberikan keyakinan bahwa diperlukan tindakan untuk meredam risiko dalam pencapaian keseluruhan tujuan secara umum. Aktivitas pengendalian dapat dikategorikan ke dalam kebijakan dan prosedur sebagai berikut :

1. Pemisahan Tugas, tujuan utama pemisahan tugas adalah untuk menghindari timbulnya kesalahan-kesalahan yang disengaja atau tidak dalam pengotorisasian transaksi, pencatatan transaksi dan pemeliharaan asset.

2. Pengolahan Informasi, berbagai tindakan pengendalian dilakukan dengan memeriksa tingkat keakuratan, kelengkapan, dan otorisasi transaksi.

#### **D. Pemantauan**

Menurut COSO (2015:242), Salah satu tanggung jawab manajemen adalah menetapkan dan memelihara pengendalian internal. Manajemen menindaklanjuti pengendalian berdasarkan pemikiran apakah pengendalian telah beroperasi secara memadai atau belum dan manajemen menyesuaikan pengendalian internal sesuai dengan perubahan yang terjadi. Dari hasil pemantauan ini dapat diketahui kelemahan dan kekuatan perusahaan, sehingga dapat diusulkan pengendalian yang baik.

#### **E. Informasi dan Komunikasi**

Menurut COSO (2015:242), sistem informasi yang berhubungan dengan sistem akuntansi yang mencakup tujuan pelaporan keuangan terdiri dari metode dan catatan yang dibuat untuk mencatat, memproses, menyimpulkan dan melaporkan transaksi dari satu entitas dan untuk mengelola akuntabilitas asset, utang, dan modal yang berhubungan dengan aktivitas.

Kualitas informasi yang dihasilkan sistem mempengaruhi kemampuan manajemen untuk membuat keputusan yang sesuai dalam menangani dan mengendalikan kegiatan entitas dan menyiapkan laporan keuangan yang layak dan dapat dipercaya. Sistem informasi mencakup metode dan catatan yang :

- a. Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi yang sah.
- b. Menggambarkan secara periodik transaksi yang terperinci dalam klasifikasi yang layak dalam laporan keuangan.
- c. Mengatur nilai transaksi yang sesuai dengan pencatatan nilai moneter yang layak dalam laporan keuangan.
- d. Menentukan periode waktu dimana timbulnya transaksi untuk dicatat pada periode akuntansi yang sesuai.
- e. Menyajikan transaksi dan pengungkapan transaksi yang layak berhubungan



dengan laporan keuangan.

Menurut COSO (2015:242), Komunikasi merupakan proses pemahaman peran dan tanggung jawab individu yang berhubungan dengan pengendalian internal atas laporan keuangan. Hal ini termasuk tingkatan pemahaman seorang karyawan atas aktivitasnya dalam sistem informasi pelaporan keuangan yang berhubungan dengan aktivitas karyawan lainnya. Jalur komunikasi terbuka membantu memastikan bahwa penyimpangan yang terjadi dilaporkan dan segera ditangani. Komunikasi biasanya dibuat berdasarkan panduan akuntansi, pelaporan keuangan dan memorandum. Komunikasi dapat juga dilakukan secara lisan dan melalui tindakan yang dilakukan manajemen.

### 2.3.2. Tujuan pengendalian internal

Menurut Mardi (2011:60), tujuan pengendalian internal sesuai dengan definisi yang dikemukakan AICPA, maka dapat dirumuskan :

1. Menjaga keamanan harta milik perusahaan
2. Memeriksa ketelitian dan kebenaran informasi akuntansi
3. Meningkatkan efisiensi operasional perusahaan; dan
4. Membantu menjaga kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan.

Secara keseluruhan menurut Arens dan Loebbecke (2003:271), menetapkan tujuan pengendalian internal adalah sebagai berikut:

#### 1. Keandalan Laporan keuangan (*Reliability of financial report*)

Agar dapat menyelenggarakan operasi usahanya, manajemen memerlukan informasi yang akurat. Oleh karena itu, dengan adanya pengendalian internal diharapkan dapat menyediakan data yang dipercaya. Dengan adanya data atau catatan yang dapat diandalkan memungkinkan tersusun laporan keuangan yang dapat diandalkan pula.

#### 2. Efektivitas dan efisiensi operasi (*Efficiency and effectiveness of operation*)

Pengendalian internal di dalam suatu organisasi dimaksudkan untuk menghindari pengulangan kerja yang tidak perlu dan pemborosan dalam seluruh aspek usaha, serta mencegah penggunaan sumber daya secara tidak efektif dan efisien. Dengan demikian, internal dapat mengoptimalkan tujuan organisasi.

#### 3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (*Compliance with applicable laws and regulations*)

Pengendalian internal dimaksudkan untuk memastikan bahwa segala peraturan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan itu ditaati oleh karyawan perusahaan.

Sedangkan tujuan pengendalian internal atas suatu transaksi yang diberikan oleh Arens dan Loebbecke (2003:148), yaitu :

1. Keberadaan (*Existence*)

Menyatakan bahwa transaksi yang dicatat adalah sah dan benar terjadi di dalam perusahaan, bukan transaksi yang fiktif.

2. Kelengkapan (*Completeness*)

Menyatakan bahwa transaksi yang telah terjadi telah selesai dicatat dengan baik sehingga dapat mencegah kehilangan transaksi dari catatan.

3. Penilaian (*Accuracy*)

Menyatakan bahwa setiap transaksi telah dinilai dengan tepat, untuk menghindari kesalahan dalam perhitungan dan pencatatan setiap transaksi pada berbagai proses pencatatan.

4. Klasifikasi (*Classification*)

Menyatakan bahwa transaksi yang terjadi sudah diklasifikasikan pada perkiraan yang tepat.

5. Tepat waktu (*Timing*)

Menyatakan bahwa transaksi dicatat pada waktu yang tepat, sehingga laporan keuangan yang dibuat benar-benar bermanfaat.

5. Posting dan Pengikhtisaran (*Posting and Summarization*)

Menyatakan bahwa setiap transaksi yang terjadi dalam perusahaan telah dimasukkan dengan tepat ke dalam catatan tambahan dan diikhtisarkan dengan benar.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian internal sangat mempengaruhi penanganan transaksi-transaksi keuangan suatu perusahaan.

### 2.3.3. Keterbatasan Pengendalian Internal

Menurut Firdaus (2010), adanya pengendalian internal dalam suatu perusahaan bukan merupakan jaminan bahwa tidak akan terjadi penyelewengan dan kesalahan dalam pelaksanaan sistem operasi perusahaan.

Pengendalian internal sepenuhnya tidak dapat dianggap efektif meskipun telah dirancang dengan baik dan hati-hati. Keberhasilan dari pengendalian internal tetap bergantung pada kompetensi dan keandalan dari pelaksananya.

Menurut Mulyadi (2002:181), keterbatasan pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Kesalahan dalam pertimbangan

Seringkali manajemen dan personil lain dapat salah dalam mempertimbangkan keputusan bisnis yang diambil untuk melaksanakan tugas rutin, karena tidak

memadainya informasi, keterbatasan waktu atau tekanan lainnya.

## 2. Gangguan

Gangguan dalam pengendalian internal yang telah ditetapkan dapat terjadi karena personil keliru memahami perintah atau melakukan kelalaian. Tidak adanya perhatian dan kelelahan yang bersifat sementara atau permanen pada personil atau dalam sistem dan prosedur dapat pula mengakibatkan gangguan.

## 3. Kolusi

Tindakan bersama beberapa individu untuk kejahatan disebut dengan kolusi. Kolusi dapat mengakibatkan bobolnya pengendalian internal yang dibangun untuk melindungi kekayaan entitas dan tidak terungkapnya ketidakberesan atau tidak terdeteksinya kecurangan yang dirancang.

## 4. Pengabaian oleh manajemen

Manajemen dapat mengabaikan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan untuk tujuan yang tidak sah, seperti keuntungan pribadi manejer, penyajian laporan keuangan yang tidak wajar misalnya jika manajemen melaporkan laba yang lebih tinggi dari jumlah yang sebenarnya untuk mendapatkan bonus yang lebih tinggi bagi dirinya atau untuk menutupi ketidakpatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

## 5. Pengabaian oleh manajemen

Manajemen dapat mengabaikan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan untuk tujuan yang tidak sah, seperti keuntungan pribadi manejer, penyajian laporan keuangan yang tidak wajar misalnya jika manajemen melaporkan laba yang lebih tinggi dari jumlah yang sebenarnya untuk mendapatkan bonus yang lebih tinggi bagi dirinya atau untuk menutupi ketidakpatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

## 6. Biaya lawan manfaat

Biaya yang diperlukan untuk mengoperasikan pengendalian internal. Karena pengakuan secara tepat baik biaya maupun manfaat biasanya tidak mungkin dilakukan. Manajemen harus memperkirakan dan mempertimbangkan secara kuantitatif dalam mengevaluasi biaya dan manfaat biaya pengendalian internal.

Bagaimanapun pengendalian internal tidak terlepas dari penggunaan sumber daya manusia. Pada perusahaan yang memiliki keterbatasan yang berpangkal pada segi perilaku yang disertai keinginan manusia, pengendalian internal relatif lebih sulit dilakukan.

## 2.4. Penelitian Terdahulu

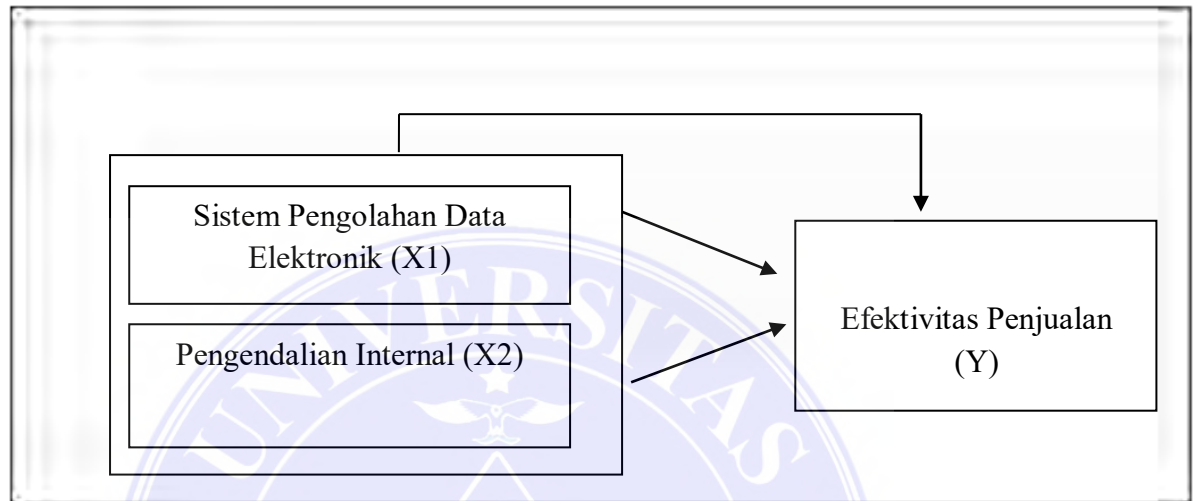
**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1.	Triana Budiarti & Bagus Kusuma Ardi (2018)	Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan Dan Dukungan Teknologi Informasi Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Intan Jaya Garmen Kab. Semarang	Pengujian Hipotesis diketahui bahwa nilai t hitung untuk Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan (X1) = 2,522 > t tabel 2,0518 dan tingkat signifikansi 0,018 < 0,05 dengan $\beta_1 = 0,386$ artinya Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan (X1) berpengaruh positif signifikan terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan, maka hipotesa 1 diterima. t hitung untuk Dukungan Teknologi (X2)=3,047 > t tabel 2,0518 dan tingkat signifikansi 0,005 < 0,05 dengan $\beta_2 = 0,466$ artinya Dukungan Teknologi
2.	Andhika Ariadharma (2013)	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung	Peneliti melakukan penelitian studi kasus dengan menggunakan metodologi penelitian analisis deskriptif yaitu pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara, observasi, serta penelitian kepustakaan dan metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah metode statistik korelasi Rank Spearman. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan pengujian hipotesis yang dilakukan, didapatkan hasil perhitungan persentase sebesar 69,22% sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Intern Penjualan yang dirancang PT INTI (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.
3.	Erwin Ahmad, Ikbal, I Ketut Patra (2011)	Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Pada Pt. Delta Internusa Kota Palopo	Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah penjualan untuk tahun 2010 dan 2011 telah dilaksanakan dengan efektif oleh PT. Delta Internusa Kota Palopo, hal ini dapat dilihat dari data penjualan yang berhasil penulis kumpulkan selama dua periode yaitu pada tahun 2010 dan 2011.
4.	Resti Sugiwardani (2012)	Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Efektifitas Penjualan Di Pt.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada sistem kontrol manajer penjualan yang signifikan, tingkat pengalaman penjualan dan desain wilayah

		Otsuka Indonesia	penjualan terhadap kinerja tenaga penjualandengan nilai CR masing-masing 2.317; 2.585 dan 2.778. Selain itu menunjukkan hal itu ada manajer sistem kontrol yang signifikan, desain wilayah penjualan, dan kinerja tenaga penjualan dari efektivitas penjualan oleh masing-masing nilai CR 2.270; 2.183 dan 2.412. Variabel yang paling mempengaruhi kinerja tenaga penjualan PT.Otsuka Indonesia adalah desain area penjualan, sedangkan variabelnya yang paling berpengaruh terhadap efektivitas penjualan adalah kinerja tenaga penjualan.
5.	Dea Andriansyah Firdaus (2016)	Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi kasus pada PT. Galamedia Bandung Perkasa)	Hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Galamedia Bandung Perkasa, penulis membuat kesimpulan bahwa sistem pengolahan data elektronik penjualan yang diterapkan dan dijalankan secara memadai berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan besarnya hubungan antara pengaruh sistem pengolahan data elektronik penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal termasuk kuat yaitu 0,900

## 2.5 Kerangka Konseptual

**Gambar 2.1.**  
**Kerangka Konseptual**



## 2.6 Hipotesis

Hipotesis dapat dikatakan suatu anggapan atau kesimpulan, keputusan sementara, demi suatu pengamatan yang dilakukan, dan hipotesis tersebut bernilai benar atau bernilai salah, sehingga hipotesis harus diuji kebenarannya. Hipotesis penelitian ini adalah :

1.  $H_0$  : Sistem pengolahan data elektronik berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan
2.  $H_1$  : Sistem pengolahan data elektronik tidak berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan

3.  $H_0$  : Pengendalian internal berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan.
4.  $H_1$  : Pengendalian internal tidak berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan
5.  $H_0$  : Sistem pengolahan data elektronik dan Pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan
6.  $H_1$  : Sistem pengolahan data elektronik dan Pengendalian internal tidak berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan

## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1. Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

#### 3.1.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun juga hubungan antara dua variabel atau lebih.

#### 3.1.2. Lokasi Penelitian

Dalam rangka mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan peneliti maka lokasi penelitian dilakukan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Jl. Sei Batanghari No.2 simpang tunggal, simpang tanjung, Kec.Medan Sunggal, Kota Medan, Sumatera Utara.

#### 3.1.3. Waktu Penelitian

Rencana waktu penelitian dan pelaksanaan penulisan laporan yang dilakukan oleh peneliti sebagaimana yang terlihat dalam tabel jadwal perencanaan kegiatan sebagai berikut :

**Tabel 3.1  
Waktu Penelitian**

No	Jenis Kegiatan	2019			2020												
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	agt	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Pengajuan Judul Skripsi																
2	Penyusunan Proposal																
3	Bimbingan Proposal																
4	Seminar Proposal																
5	Pengumpulan Data dan Analisis Data																
6	Penyusunan Hasil Penelitian																
7	Bimbingan Hasil																
8	Seminar Hasil																
9	Sidang Meja Hijau																



## 3.2. Populasi & Sampel

### 3.2.1. Populasi

Menurut Tukiran & Mustafidah (2014:33), Populasi adalah keseluruhan obyek penelitian. Menurut Arikunto (2003:108) Populasi juga merupakan keseluruhan subyek. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian umum Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan.

### 3.2.2. Sampel

Menurut Tukiran & Mustafidah (2014:3), Sampel dapat diartikan sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Menurut Ali (1985:54), menyebutkan bahwa sampel adalah sebagian yang di ambil dari keseluruhan obyek yang di teliti yang dianggap mewakili terhadap seluruh populasi dan diambil dengan menggunakan teknik tertentu.

Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria tertentu saja yaitu karyawan di bidang penjualan, di bidang IT, dan di bidang audit pada bagian umum Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Peneliti mengambil sampel sebanyak 36 orang, yang terdiri 10 orang karyawan di bidang audit (akuntansi urusan verifikasi), 14 orang di bidang komersil sub penjualan, 12 orang di bidang IT sub *Monitoring and Control*.

## 3.3. Jenis dan Sumber Data

### 3.3.1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut Taniredja dan Mustafidah (2014:33), Data kuantitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk angka.

### 3.3.2. Sumber Data

Sumber data yang peneliti gunakan untuk penelitian ini adalah data primer untuk membantu memecahkan masalah, Menurut Surjaweni (2019), Data primer merupakan data yang langsung dikumpulkan peneliti dari responden yakni seluruh karyawan yang dijadikan sampel penelitian dan dari penyebaran angket.

### 3.4. Definisi Operasional

Menurut Hikmawati (2017:202), variabel harus didefinisikan secara operasional agar lebih mudah dicari hubungannya antara satu variabel dengan lainnya dan pengukurannya.

**Tabel 3.2**  
**Definisi Operasional**

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Sistem Pengolahan Data Elektronik (X1)	Sistem Pengolahan data elektronik adalah sebagai alat pengolahan data penjualan data keuangan. Pengolahan Data Elektronik dapat mendukung dan menolong staf penjualan, staf IT serta staf audit dalam penyediaan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu	1. Perangkat keras ( <i>Hardware</i> ) 2. Perangkat Lunak 3. Tenaga Profesional IT ( <i>brainware</i> ) 4. Prosedur ( <i>Procedure</i> ) (I Cenik Ardana dan Hendro Lukman 2016 : 312)	Likert
Pengendalian Intenal (X2)	Pengendalian internal adalah pemeriksaan ketelitian data administrasi yang akan digunakan oleh pimpinan perusahaan dan staf audit untuk mengawasi dan mengendalikan perusahaan	1. Lingkungan pengendalian 2. Aktivitas pengendalian 3. Penaksiran resiko 4. Pemantauan 6. Informasi & komunikasi (COSO)	Likert
Efektivitas Penjualan (Y)	Efektivitas penjualan merupakan aktivitas bisnis atas penjualan suatu produk dari pihak penjual ke pihak pembeli yang disertai dengan imbalan dan bertujuan tercapainya efektivitas penjualan dengan strategi perencanaan awal yang telah di pantau secara terus menerus oleh staf penjualan pada perusahaan.	1. Mencapai volume penjualan 2. Mendapatkan Laba 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan (Indra Sasangka Rahmat Rusmayad 2018)	Likert

### 3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti lakukan adalah dengan menyebarkan kuisioner yaitu mengajukan atau membuat daftar pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada responden yang secara logis berhubungan dengan masalah penelitian yaitu mengenai pengaruh sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan. Dalam penelitian ini, kuisioner atau angket berbentuk pernyataan dan menggunakan skala likert untuk pengukuran.

Adapun nilai dari pendapat responden tersebut berdasarkan skala likert dibawah ini.

**Tabel 3.3**  
**Skala Likert**

NO.	Skala Likert	Skor
1.	Sangat Tidak Setuju(STS)	1
2.	Tidak Setuju(TS)	2
3.	Netral(N)	3
4.	Setuju(S)	4
5.	Sangat Setuju(SS)	5

### 3.6 . Teknik Analisis Data

#### 3.6.1. Uji Staistik Deskriptif

Menurut Ghozali (2016:154), uji statistik deskriptif adalah alat uji yang digunakan untuk memberikan gambaran atau deskripsi suatu data dari nilai rata – rata (*mean*), nilai maksimum (*max*) dan minimum (*min*) dari standar deviasi (*sdev*), penjumlahan (*sum*); dan nilai maksimum dan minimum dari selisih (*range*).

### 3.6.2. Uji Kualitas Data

#### 3.6.2.1. Uji Validitas

Menurut Lubis & Osman (2015). Data yang digunakan dalam penelitian harus memiliki validitas yang tinggi, yang berarti data menunjukkan tingkat akurasi yang tinggi dan tidak berbeda jauh antara situasi nyata dengan apa yang telah diperoleh .

Untuk dapat dikemukakan bahwa validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur maupun mengukur apa yang diukur. Menurut Ghazali (2011:267), Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai hitung dengan r tabel, dengan membandingkan nilai r hitung dari hasil output (*Corrected Item Total Correlation*) dengan r tabel. Total correlation dengan kriteria sebagai berikut: jika r hitung  $>$  r tabel dan nilainya positif, maka butir pertanyaan tersebut adalah valid, tetapi jika r hitung  $<$  r tabel maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.

#### 3.6.2.2. Uji Reabilitas

Menurut Sujarweni (2015:110), mendefinisikan bahwa uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruk pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner”. Uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir pertanyaan. Jika nilai Alpha  $>$  0,60 maka dinyatakan reliabel.

### 3.6.3. Uji Asumsi Klasik

#### 3.6.3.1. Uji Normalitas

Menurut Sunyoto (2016:92), menjelaskan bahwa uji normalitas di mana akan menguji data variabel bebas (X) dan data variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan. Berdistribusi normal atau berdistribusi tidak normal. Persamaan regresi dikatakan baik jika mempunyai data variabel bebas dan data variabel terikat berdistribusi mendekati normal atau normal sama sekali. Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah distribusi variabel terkait untuk setiap variabel bebas tertentu berdistribusi normal atau tidak dalam model regresi linear, asumsi ini ditunjukkan oleh nilai eror yang berdistribusi normal.

Model regresi yang baik adalah model regresi yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal, sehingga layak dilakukan pengujian secara statistik. Uji normalitas data dilakukan dengan menggunakan Test Normality Kolmogorov-Smirnov, menurut Santosa (2012:393), dasar pengambilan keputusan dilakukan berdasarkan probabilitas (*Asymtotic Significanted*), yaitu:

- a. Jika probabilitas  $> 0,05$  maka distribusi dari model regresi adalah normal.
- b. Jika probabilitas  $< 0,05$  maka distribusi dari model regresi adalah tidak normal.

#### 3.6.3.2. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghazali, (2013:139), Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Indikator model regresi yang baik adalah tidak adanya korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel

independen yang nilai kolerasi antar sesama variabel independen sama dengan nol.

### 3.6.3.3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2013:139), ada beberapa cara untuk mendeteksi heterokedastisitas yaitu dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara ZPRED dan SRESID dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual ( $Y$  prediksi –  $Y$  sesungguhnya) yang telah distudentized. Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SRESID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur. Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang.

### 3.6.4. Uji Regresi Linier Berganda

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu regresi linier berganda. Regresi ini digunakan untuk mengukur antara lebih dari satu variabel bebas terhadap variabel terikat. Menurut Sugiyono (2010:277), Analisis yang digunakan peneliti, bila bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Rumus analisis regresi linear berganda untuk menguji hipotesis-hipotesis adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:

$Y$  = Efektivitas Penjualan.

$\alpha$  = Konstan atau koefisien

$b_1$  = Koefisien Sistem Pengolahan Data Elektronik

$b_2$  = Koefisien Pengendalian Internal

$X_1$  = Sistem Pengolahan Data Elektronik

$X_2$  = Pengendalian Internal

$e$  = Tingkat eror

### 3.6.5. Uji Hipotesis

#### 3.6.5.1. Uji T ( Uji Parsial )

Uji T digunakan untuk melihat apakah variabel bebas yaitu variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) dan Pengendalian Internal ( $X_2$ ), secara parsial (individu) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Efektivitas Penjualan ( $Y$ ). Model hipotesis yang digunakan dalam uji t hitung ini adalah:

$H_0 : b_1 = 0$ , artinya secara parsial (individu) tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas yaitu variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) dan Pengendalian Internal ( $X_2$ ), terhadap variabel terikat yaitu Efektivitas Penjualan ( $Y$ ).

$H_a : b_1 \neq 0$ , artinya secara parsial (individu) terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas yaitu variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ) dan Pengendalian internal ( $X_2$ ), terhadap variabel terikat yaitu Efektivitas Penjualan ( $Y$ ).

Kriteria pengambilan keputusan pada Uji T :

$H_0$  diterima apabila  $t_{hitung} < t_{table}$  pada  $\alpha = 10\%$  dan nilai sig.  $> 0.10$ , artinya variable independen tidak mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Ha diterima apabila  $t_{hitung} > t_{table}$  pada  $\alpha = 10\%$  dan nilai sig.  $< 0.10$ , artinya variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

### 3.6.5.2. Uji F ( Uji Signifikasi Simultan)

Uji F hitung digunakan untuk melihat apakah variabel bebas yaitu variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik( $X_1$ ) dan Pengendalian Internal( $X_2$ ), secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel terikat yaitu Efektivitas Penjualan. Model hipotesis yang digunakan dalam uji F hitung ini adalah:

$H_0: b_1 = b_2 = 0$ , artinya tidak ada pengaruh yang signifikan dan positif antara variabel bebas yaitu Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ), Pengendalian Internal ( $X_2$ ), terhadap variabel terikat yaitu Efektivitas Penjualan (Y) .

$H_a: b_1 \neq b_2 \neq 0$ , artinya ada pengaruh yang signifikan dan positif antara variabel bebas yaitu Sistem Pengolahan Data Elektronik ( $X_1$ ), Pengendalian Internal ( $X_2$ ), terhadap variabel terikat yaitu Efektivitas Penjualan (Y) .

Pengambilan keputusan dilakukan dengan cara membandingkan nilai Fhitung dengan nilai Ftabel. Dengan kriteria pengambilan keputusan :

$H_0$  diterima apabila  $F_{hitung} < F_{table}$  pada  $\alpha = 10\%$ , artinya variabel independen secara bersama-sama tidak mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Ha diterima apabila  $F_{hitung} > F_{table}$  pada  $\alpha = 10\%$ , artinya variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.



Menurut Sugiyono (2005:190), Adapun rumus yang digunakan untuk mengetahui tingkat signifikan variable  $X_1$  dan  $X_2$  secara bersama-sama terhadap variabel  $Y$  digunakan rumus uji F regresi .

### 3.6.5.3. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Dari perhitungan  $r$  (kolerasi) dapat dilihat hubungan variabel bebas ( $X_1, X_2$ ) dan variable terikat ( $Y$ ) positif atau negatif hubungan tersebut. Determinan digunakan untuk melihat kontribusi variabel bebas ( $X_1, X_2$ ) terhadap variabel terikat ( $Y$ ).



## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Pengolahan Data Elektronik berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Efektivitas Penjualan pada Kantor Direksi PT. Pekebun Nusantara III (Persero) Medan. Sistem Pengolahan Data Elektronik merupakan alat wajib dimiliki pada suatu perusahaan dalam melaksanakan aktivitas perkantoran khususnya untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari penerapan sistem pengolahan data elektronik pada Kantor Direksi PT. Perkebun Nusantara III (persero) Medan, salah satunya dalam mengolah data penjualan yang sudah terkomputerisasi untuk meningkatkan efektivitas penjualan, sistem pde sangat berperan dalam menjalankan aktivitas perusahaan, sistem pde di Kantor Direksi PT. Perkebun Nusantara III (persero) sudah berjalan sangat baik. Hal ini sejalan dengan penelitian Budiarti dan Ardi (2018) bahwa Sistem pengolahan data elektronik berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Pengendalian internal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan Kantor Direksi PT. Perkebun Nusantara III (persero) Medan. Hal ini dapat dilihat dari aktivitas, pengawasan, penilaian resiko yang diterapkan

oleh Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) telah memadai. Penerapan Pengendalian internal pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) di pergunakan untuk memantau laporan penjualan meningkat atau menurun, dan agar menghindari kecurangan yang ada. Pengendalian internal pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) medan sangat berperan penting dalam melaksanakan aktivitas PT. Perkebunan Nusantara III (persero) medan. Hal ini sejalan dengan penelitian penelitian Ariadharma (2012), berjudul yang menyimpulkan bahwa pengendalian internal yang dirancang PT. Inti (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

3. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik dan Pengendalian Internal berpengaruh secara positif dan signifikan. Hal ini dapat dilihat dari aktivitas perusahaan dimana dalam menjalankan pekerjaan sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal dilaksanakan dengan cara bersamaan yaitu dengan mengolah data penjualan dan laporan keuangan secara komputerisasi dengan dilakukannya validasi melalui pengawasan oleh yang di lakukan oleh bagian auditing Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) guna meningkatkan efektivitas penjualan. Sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal secara bersama sama sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas , disimpulkan bahwa ada pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengolahan data elektronik dan pengendalian internal mempunyai peranan penting terhadap efektivitas penjualan. Maka dalam hal ini peneliti dapat menyarankan hal-hal sebagai berikut :

### 1. Bagi Perusahaan

- a. Untuk Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, agar perlu adanya peningkatan pemahaman tentang sistem pengolahan data elektronik oleh karyawan dan mengadakan program-program pendidikan dan pelatihan untuk para karyawan yang sesuai dengan bidangnya sehingga kemampuan dan ketrampilan karyawan tetap terpelihara dan meningkatkan kemajuan perusahaan.
- b. Perlu adanya evaluasi atas kebijakan manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan dan memberikan motivasi serta arahan untuk menggerakkan karyawan agar mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan efektivitas penjualan.

### 2. Bagi Penelitian

Mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh peneliti dalam penelitian ini. Maka diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk menambahkan variabel lain atau faktor-faktor lain dan memperluas ruang lingkup penelitian agar hasil dan kesimpulan yang diperoleh dapat lebih sempurna.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afrianty. 2018. **Analisis Penerapan Elektronik Data Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT.Hadji Kalla Cabang**. Ekonomi Pembangunan Vol 4 No 1. Fakultas Ekonomi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Parepare.
- Andhika Ariadharma. **Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung**. Alumni Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha. Bandung.
- Ardana, I Cenik dan Hendro Lukman. 2016. **Sistem Informasi Akuntansi**. Mira Wacana Media. Jakarta.
- Arens dan Loebbecke. 2003. **Auditing Pendekatan Terpadu**. Edisi Indonesia. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Arens, Alvin A., et al. 2006. **Auditing dan Jasa Assurance**. Erlangga. Ahli Bahasa. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2003. **Prosedur Penelitian, Suatu Praktek**. Bina Aksara. Jakarta.
- Azhar Susanto, 2003. **Sistem Informasi Manajemen**. Linggar Jaya. Bandung.
- Azhar Susanto. 2004. **Sistem Informasi Manajemen**. Lingga Jaya. Bandung
- Baldauf et al. 2001. "Examining Business Strategy, Sales Management, and Salesperson Antecedents of Sales Organization Effectiveness". Journal of Personal Selling & Management, Vol. XXI, Number 2 (Spring), p. 109-222.
- Basu Swastha.1998. **Manajemen Pemasaran Modern** . Edisi 2. Cetakan II. Yogyakarta.
- Basu Swastha.2009. **Manajemen Penjualan**. BPFE.Yogyakarta
- Budiari,Bagus Kusuma Ardi. 2018.**Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik dan Dukungan Teknologi Informasi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Intan Jaya Germen**. Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi. STIE Dharmaputra. Semarang

- Dea Andriansyah Firdaus. 2010. **Pengaruh Pengolahan Data Elektronik Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Intenal Penjualan**. Studi Kasus PT.Galamedia Bandung Perkasa Program studi akuntansi Universitas Widyatama. Bandung.
- Diana, Anantasia, Lilis Setiawati. 2011. **Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses dan Penerapan**. Andi Offset. Yogyakarta.
- Fahdiansyah, Restu, Jihadil Qudsi. 2017. **Implementasi Manajemen Penjualan Dan Praktik Akuntansi Bagi Pelaku Bisnis Kecil Dan Menengah Di Kota Mataram**. Teknologi Informasi dan ilmu social. STMIK BUMIGORA. MATARAM.
- Fenti Hikmawati, M. 2017. **Metodologi Penelitian**. PT Raja Grafindo Persada. Depok.
- Fenty, Hikmawati. 2018. **Metode Penelitian**. Edisi Satu. Penerbit Rajawali Pers. Depok.
- Ghozali, Imam. 2013. **Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi**. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Grant, K., Cravens, D.W. 1999. “**Examining the Antecedents of Sales Organizatio Effectiveness an Australia Study**”. European Journal of Marketing. Vol. 33. No. 9/10. p. 945-957. Australia.
- Hartono, Jogiyanto. 2007. **Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman**. Edisi 2007. BPFE. Yogyakarta.
- Komarudin. 1994. **Ensiklopedia Manajemen**. Bumi Aksara. Jakarta.
- Kotler dan Amstrong. 2008. **Prinsip-prinsip Pemasaran**. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip. 2000. **Prinsip – Prinsip Pemasaran Manajemen**. Prenhalindo. Jakarta.
- Lucas, Henry J. 2000. **Information Technology For Management**. Irwin/McgrawHill.
- Mardi. 2011. **Sistem Informasi Akuntansi**. Penerbit Ghalia Indonesia. Bogor.
- Notoatmodjo, S. 2012. **Metodologi Penelitian**. Rineka Cipta. Jakarta.

- Prasetyo, Bagus Utomo. 2006. **Dampak Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Proses Auditing dan Pengendalian Internal**. Fakultas Teknologi Informasi. Universitas Stiku Bank. Semarang.
- Puspitawati, Lilis., Sri Dewi Anggadini. 2011. **Sistem Informasi Akuntansi**. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Soemarso S.R. 2006. **Akuntansi Suatu Pengantar**. Salemba Empat. Jakarta.
- Subatri, Tata. 2014. **Pengantar Teknologi Informasi**. V Andi Offset. Yogyakarta.
- Sugwardani, Resti. 2012. **Analisis Pengaruh Partisipasi Anggaran, Informasi Simetris, Budaya dan Komitmen Organisasi Terhadap Budgetary Slack**. Artikel Ilmiah. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas. Surabaya.
- Sugiyono. (2016). **Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)**. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2003. **Metode Penelitian**. Alfabeta. Bandung.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. **Akuntansi Manajemen**. Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. 2015. **Praktik SPSS untuk Kasus**. Nuha Medika. Yogyakarta.
- Suparlan, 2000. **Cost Management**. Salemba Empat. Jakarta.
- Suryadi, Dedy. **Peranan Audit-Pengolahan Data Elektronik Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Efektifitas Pengolahan Gaji Dan Upah Program Studi Komputerisasi Akuntansi Politeknik TEDC Bandung Jl. Pasantren Km. 2 Cibabat - Kota Cimahi**
- Susanto, Azhar., 2012. **Sistem Informasi akuntansi**. Linggar Jaya. Bandung
- Suwardjono. 2008. **Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan**. BPFE. Yogyakarta.
- Taniredja, Tukiran, Hidayati Mustafidah. 2014. **Penelitian Kuantitatif**. Cetakan Ketiga. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Taniredja, Tukiran. 2014. **Model-Model Pembelajaran Inovatif dan Efektif**. Alfabeta. Bandung.
- TMBooks. 2015. **Sistem Informasi Akuntansi**. Andi Offset. Yogyakarta.
- Wild, J. John, K.R Subramanyam, Robert F. Hasley. 2003. **Financial Statement Analysis**. Eight Edition. Mc Graw Hil.

William dan Sawyer. 2003. *Using Information Technology*. Andi. Yogyakarta.  
Yogyakarta.







UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

## Lampiran 1 : Kuisoner

### KUESIONER PENGARUH SISTEM PENGOLAHAN DATA ELEKTRONIK DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN

#### A. Identitas Responden

1. Jenis kelamin : .....
2. Usia : .....
3. Pendidikan terakhir : .....
4. Lama bekerja : .....

#### B. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah terlebih dahulu pertanyaan/pernyataan dengan cermat sebelum anda menjawabnya
2. Jawablah pernyataan yang tersedia dengan jujur dan benar
3. Pilih jawaban yang tersedia dengan memberi tanda checklist (√) pada salah satu jawaban yang anda anggap benar.
  - Sangat Setuju (SS) : 5
  - Setuju (S) : 4
  - Netral (N) : 3
  - Tidak Setuju (TS) : 2
  - Sangat Tidak Setuju (STS) : 1

Jika menurut Bapak/Ibu tidak ada jawaban yang tepat, maka jawaban dapat diberikan kepada pilihan yang paling mendekati. Jawaban dituangkan dalam bentuk skala berupa angka antara 1 s/d 5, dimana semakin besar angka maka menunjukkan semakin setuju responden terhadap materi pernyataan.

## DAFTAR PERNYATAAN

### 1. Sistem Pengolahan Data Elektronik (X<sub>1</sub>)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)</b>						
1	Perangkat yang digunakan Terkoneksi jaringan;					
2	Dalam Melaksanakan tugas subbagian keuangan dan non-keuangan memiliki komputer yang cukup					
<b>Perangkat Lunak (<i>Software</i>)</b>						
3	Software yang digunakan Memadai					
4	Jaringan internet terpasang dan dimanfaatkan di unit kerja sebagai penghubung dalam pengiriman data dan informasi yang dibuthkan					
<b>Tenaga Profesional IT (<i>brainware</i>)</b>						
5	Operator yang memenuhi syarat.					
6	Informasi yang dihasilkan akurat, terjamin keamanannya dan tepat waktu					
<b>Prosedur (<i>Procedure</i>)</b>						
7	Prosedur aktivitas keuangan sudah terprogram secara otomatis di komputer.					
8	Proses akuntansi sejak awal transaksi keuangan menggunakan software yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan					

### 3. Pengendalian Internal (X<sub>2</sub>)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Lingkungan Pengendalian (<i>Control Environment</i>)</b>						
10	Perusahaan menunjukkan komitmen untuk pengembangan karyawan yang kompeten sesuai dengan kebijakan perusahaan.					
11	Dewan direksi menjalankan fungsi pengawasan dalam pengembangan					

	pelaksanaan pengendalian internal.					
<b>Penilaian Resiko (<i>Risk Assesment</i>)</b>						
12	Perusahaan mempertimbangkan kemungkinan adanya kecurangan dalam penilaian risiko.					
13	Perusahaan menilai adanya perubahan yang mungkin berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal.					
<b>Aktivitas Pengendalian (<i>Control Activities</i>)</b>						
14	Perusahaan memilih kegiatan pengendalian secara umum atas teknologi untuk mendukung pencapaian tujuan.					
15	Perusahaan menjalankan pengendalian internal sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan					
<b>Komunikasi dan Informasi (<i>Information and Communication</i>)</b>						
16	Perusahaan mengkomunikasikan perihal pengendalian internal yang relevan kepada pihak eksternal					
17	Perusahaan mendapatkan informasi yang relevan serta berkualitas untuk mendukung pengendalian internal.					
<b>Pengawasan (<i>Monitoring</i>)</b>						
18	Perusahaan memilih evaluasi berkelanjutan untuk memastikan bahwa pengendalian internal ada dan berfungsi					
19	Perusahaan mengevaluasi kekurangan pengendalian internal pada pihak yang bertanggung jawab.					

### Efektivitas Penjualan (Y)

No.	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>Mencapai volume penjualan</b>						
20	Bagian penjualan mempunyai target tertentu untuk mencapai volume					

21	Volume penjualan terealisasi Meningkat di bandingkan nilai yang di anggarkan RKAP					
<b>Mendapatkan Laba</b>						
22	Penetapan laba sesuai target yang dituju					
23	Kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan					
<b>Menunjang Pertumbuhan Perusahaan</b>						
24	Peningkatan teknologi dan terinfrastruktur					
25	Realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan					



## Lampiran 2 : Master Data Sampel dan Variabel Penelitian

### 1. Variabel Sistem Pengolahan Data Elektronik (X1)

NO. RES	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	JLH X1
1	1	1	2	2	1	2	1	2	12
2	5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	1	1	2	2	1	1	2	2	12
4	3	3	4	4	3	3	3	4	27
5	4	4	4	4	4	4	5	5	34
6	4	4	4	4	4	4	4	3	31
7	1	1	1	2	2	1	3	2	13
8	4	4	4	5	5	3	3	3	31
9	3	4	3	4	4	4	4	4	30
10	5	5	5	5	5	5	5	5	40
11	3	3	3	3	3	4	5	3	27
12	4	4	4	4	4	4	4	3	31
13	4	3	4	4	4	3	5	4	31
14	5	5	5	3	4	3	5	5	35
15	3	4	3	4	5	3	3	3	28
16	5	4	5	5	3	3	3	3	31
17	3	5	3	3	5	3	5	4	31
18	5	4	5	5	4	3	3	4	33
19	5	5	5	5	5	5	5	5	40
20	4	4	4	4	4	3	4	4	31
21	5	4	5	5	4	3	3	4	33
22	5	4	5	3	2	1	4	5	29
23	1	4	4	4	1	5	5	4	28
24	5	4	5	4	5	5	5	4	37
25	5	4	5	5	3	1	5	4	32
26	5	4	5	3	2	1	5	4	29
27	4	5	4	5	4	5	4	3	34
28	5	5	5	3	3	5	5	4	35
29	4	3	4	4	3	2	5	4	29
30	5	4	5	3	2	1	5	4	29
31	4	4	4	4	4	4	3	3	30
32	4	3	2	4	3	4	4	4	28
33	5	5	5	5	5	5	5	5	40
34	3	3	3	3	3	3	3	3	24
35	5	5	5	5	5	5	5	5	40
36	3	3	3	1	3	2	3	3	21

## 2. Variabel Pengendalian Internal (X2)

NO. RES	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	JLH X2
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
2	5	5	4	2	4	4	4	5	5	2	40
3	3	2	2	2	5	5	3	2	2	2	28
4	5	5	5	3	2	2	5	3	2	2	34
5	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25
6	4	3	3	4	4	3	5	4	3	3	36
7	5	5	4	4	5	4	4	4	4	2	41
8	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	46
9	3	3	4	3	5	4	5	3	3	5	38
10	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	46
11	5	3	3	3	3	3	5	3	3	3	34
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
15	3	5	5	1	5	1	1	1	1	1	24
16	5	1	3	1	1	1	5	4	1	3	25
17	5	3	5	3	5	5	5	3	5	5	44
18	5	3	3	3	3	3	3	5	3	3	34
19	5	4	3	4	5	5	5	4	5	3	43
20	3	3	3	3	4	3	5	3	3	2	32
21	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
22	5	4	3	4	3	1	4	4	1	1	30
23	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	47
24	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	47
25	5	3	3	3	4	2	4	3	2	4	33
26	5	4	4	4	3	3	3	4	3	4	37
27	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	42
28	5	4	4	4	5	5	5	4	5	3	44
29	5	3	3	3	3	3	4	3	3	2	32
30	5	4	3	4	3	3	5	4	3	5	39
31	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	33
32	1	1	3	3	1	4	3	3	4	5	28
33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
34	1	2	1	2	1	1	5	3	3	3	22
35	4	4	3	3	3	3	3	3	3	5	34
36	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	44

### 3. Variabel Efektivitas Penjualan (Y)

NO. RES	Y.1	y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	JLH Y
1	2	2	2	2	2	2	12
2	4	3	4	3	4	2	20
3	1	2	3	2	3	3	14
4	4	2	2	3	2	2	15
5	4	4	4	4	4	4	24
6	5	3	5	4	5	3	25
7	4	2	4	2	2	1	15
8	3	5	4	5	4	4	25
9	5	5	5	3	2	4	24
10	5	5	4	4	4	4	26
11	1	5	3	3	5	5	22
12	5	5	5	5	5	5	30
13	5	4	3	5	5	4	26
14	1	3	4	3	5	5	21
15	4	1	1	1	5	1	13
16	1	4	4	1	1	3	14
17	5	5	5	3	5	5	28
18	3	4	4	3	5	4	23
19	2	5	5	4	5	5	26
20	5	5	3	3	1	2	19
21	4	4	4	4	4	4	24
22	3	5	4	4	5	5	26
23	4	4	3	5	5	4	25
24	5	5	5	5	5	5	30
25	1	4	4	3	2	4	18
26	2	4	5	4	5	4	24
27	5	5	5	5	5	5	30
28	5	3	5	4	5	3	25
29	4	2	4	3	3	2	18
30	5	4	3	4	3	4	23
31	3	3	4	3	4	3	20
32	4	3	3	3	4	1	18
33	4	4	4	4	4	4	24
34	3	5	5	3	3	5	24
35	4	5	2	3	3	5	22
36	5	4	5	4	5	4	27



## Lampiran 3 : Output Hasil Statistik

### Uji Validitas

#### Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	Sistem Pengolahan Data Elektronik
X1.1	Pearson Correlation	1	,740**	,854**	,577**	,545**	,243	,526**	,673**	,822**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,001	,153	,001	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.2	Pearson Correlation	,740**	1	,765**	,616**	,675**	,585**	,648**	,713**	,920**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.3	Pearson Correlation	,854**	,765**	1	,593**	,382*	,282	,537**	,697**	,808**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,022	,095	,001	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.4	Pearson Correlation	,577**	,616**	,593**	1	,620**	,540**	,313	,472**	,762**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,001	,063	,004	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.5	Pearson Correlation	,545**	,675**	,382*	,620**	1	,599**	,347*	,445**	,756**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,022	,000		,000	,038	,006	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.6	Pearson Correlation	,243	,585**	,282	,540**	,599**	1	,376*	,372*	,663**
	Sig. (2-tailed)	,153	,000	,095	,001	,000		,024	,025	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.7	Pearson Correlation	,526**	,648**	,537**	,313	,347*	,376*	1	,729**	,703**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,001	,063	,038	,024		,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.8	Pearson Correlation	,673**	,713**	,697**	,472**	,445**	,372*	,729**	1	,799**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,004	,006	,025	,000		,000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Sistem Pengolahan Data Elektronik	Pearson Correlation	,822**	,920**	,808**	,762**	,756**	,663**	,703**	,799**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Pengendalian Internal
X2.1	Pearson Correlation	1	,541**	,486**	,454**	,360*	,614**
	Sig. (2-tailed)		,001	,003	,005	,031	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.2	Pearson Correlation	,541**	1	,621**	,544**	,564**	,645**
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,001	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.3	Pearson Correlation	,486**	,621**	1	,380*	,507**	,648**
	Sig. (2-tailed)	,003	,000		,022	,002	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.4	Pearson Correlation	,454**	,544**	,380*	1	,434**	,819**
	Sig. (2-tailed)	,005	,001	,022		,008	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.5	Pearson Correlation	,360*	,564**	,507**	,434**	1	,670**
	Sig. (2-tailed)	,031	,000	,002	,008		,000
	N	36	36	36	36	36	36
Pengendalian Internal	Pearson Correlation	,614**	,645**	,648**	,819**	,670**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	36	36	36	36	36	36

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

		X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	Pengendalian Internal
X2.6	Pearson Correlation	1	,308	,424**	,858**	,527**	,799**
	Sig. (2-tailed)		,068	,010	,000	,001	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.7	Pearson Correlation	,308	1	,530**	,395*	,350*	,543**
	Sig. (2-tailed)	,068		,001	,017	,036	,001
	N	36	36	36	36	36	36
X2.8	Pearson Correlation	,424**	,530**	1	,547**	,396*	,713**
	Sig. (2-tailed)	,010	,001		,001	,017	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.9	Pearson Correlation	,858**	,395*	,547**	1	,538**	,804**
	Sig. (2-tailed)	,000	,017	,001		,001	,000
	N	36	36	36	36	36	36
X2.10	Pearson Correlation	,527**	,350*	,396*	,538**	1	,604**
	Sig. (2-tailed)	,001	,036	,017	,001		,000
	N	36	36	36	36	36	36
Pengendalian Internal	Pearson Correlation	,799**	,543**	,713**	,804**	,604**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000	,000	,000	
	N	36	36	36	36	36	36

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Efektivitas Penjualan
Y.1	Pearson Correlation	1	,153	,157	,450**	,175	-,071	,477**
	Sig. (2-tailed)		,374	,360	,006	,308	,679	,003
	N	36	36	36	36	36	36	36
Y.2	Pearson Correlation	,153	1	,475**	,554**	,175	,789**	,747**
	Sig. (2-tailed)	,374		,003	,000	,307	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36
Y.3	Pearson Correlation	,157	,475**	1	,446**	,303	,474**	,666**
	Sig. (2-tailed)	,360	,003		,006	,073	,004	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36
Y.4	Pearson Correlation	,450**	,554**	,446**	1	,551**	,559**	,855**
	Sig. (2-tailed)	,006	,000	,006		,001	,000	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36
Y.5	Pearson Correlation	,175	,175	,303	,551**	1	,436**	,647**
	Sig. (2-tailed)	,308	,307	,073	,001		,008	,000
	N	36	36	36	36	36	36	36
Y.6	Pearson Correlation	-,071	,789**	,474**	,559**	,436**	1	,758**
	Sig. (2-tailed)	,679	,000	,004	,000	,008		,000
	N	36	36	36	36	36	36	36
Efektivitas Penjualan	Pearson Correlation	,477**	,747**	,666**	,855**	,647**	,758**	1
	Sig. (2-tailed)	,003	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	36	36	36	36	36	36	36

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Uji Realibilitas**  
**Reliabilitas X1**  
**Scale: ALL VARIABLES**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	36	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	36	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.902	8

**Reliabilitas X2**  
**Scale: ALL VARIABLES**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	36	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	36	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.874	10

**Reliabilitas Y**  
**Scale: ALL VARIABLES**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	36	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	36	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.766	6

**Uji Normalitas****One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.31010138
Most Extreme Differences	Absolute	.136
	Positive	.136
	Negative	-.058
Test Statistic		.136
Asymp. Sig. (2-tailed)		.090 <sup>c</sup>

- a. Test distribution is Normal.  
 b. Calculated from data.  
 c. Lilliefors Significance Correction.

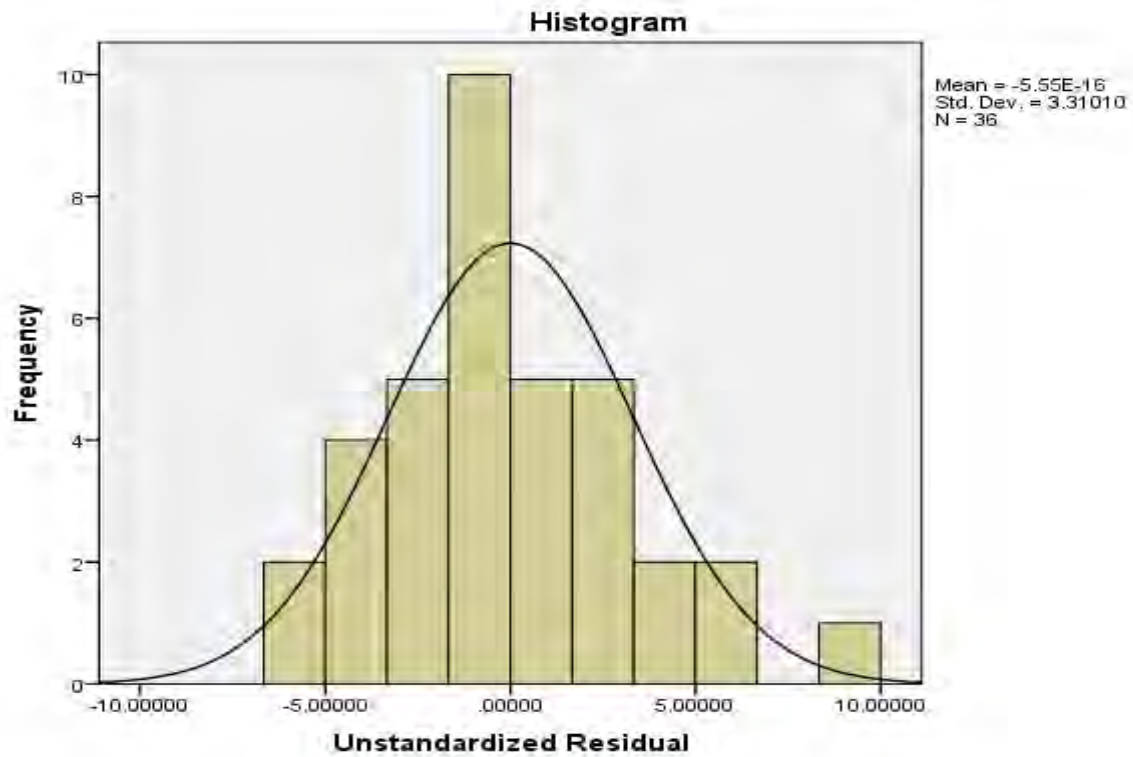
**a. Grafik Histogram****UNIVERSITAS MEDAN AREA**

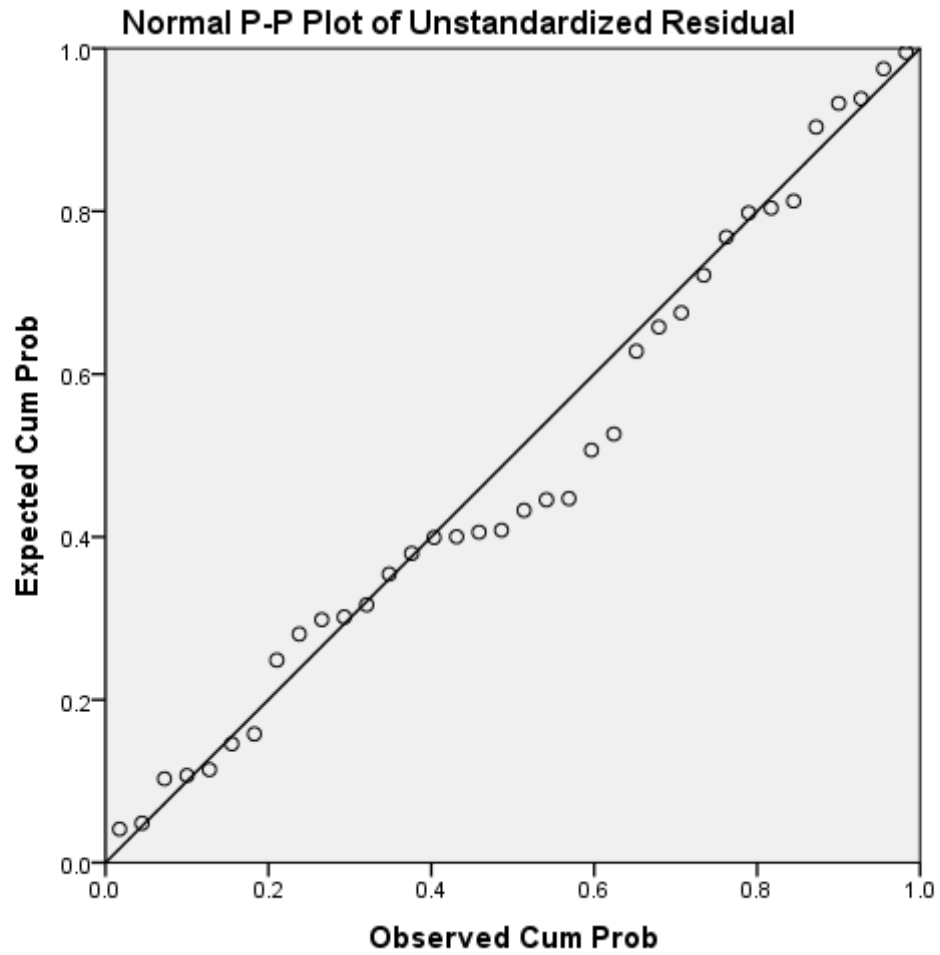
© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21







## Uji Multikolinearitas

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.786	3.291		.543	.591		
Sistem Pengolahan Data Elektronik	.237	.086	.340	2.770	.009	.908	1.102
Pengendalian Internal	.362	.079	.563	4.590	.000	.908	1.102

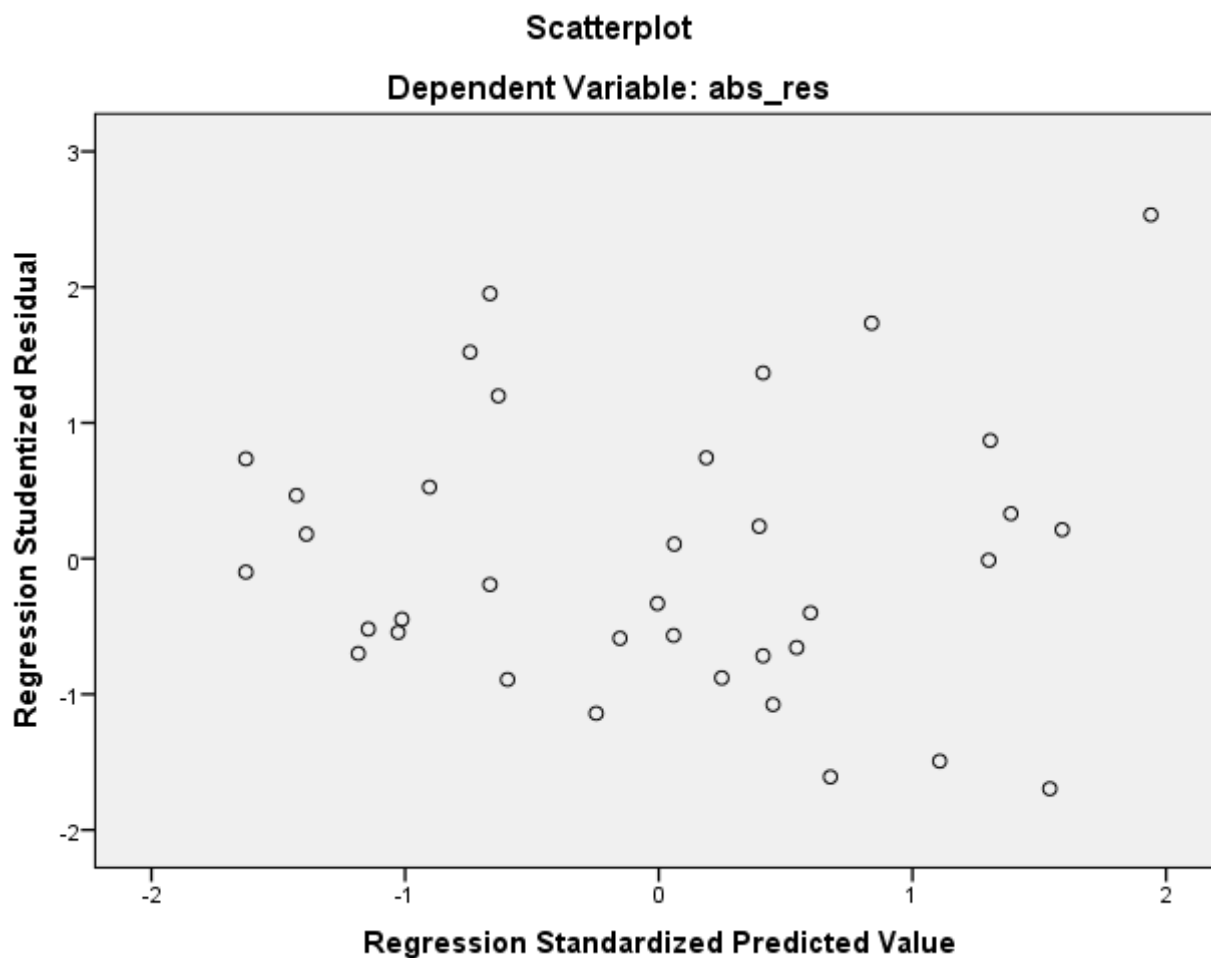
a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

## Uji Heteroskedastisitas

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.334	1.881		3.367	.002
Sistem Pengolahan Data Elektronik	-.019	.049	-.068	-.396	.694
Pengendalian Internal	-.086	.045	-.327	-1.913	.064

a. Dependent Variable: abs\_res



### Uji Regresi Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.786	3.291		.543	.591
	Sistem Pengolahan Data Elektronik	.237	.086	.340	2.770	.009
	Pengendalian Internal	.362	.079	.563	4.590	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

## Lampiran 4 : Output Hasil Penelitian

### Uji T

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.786	3.291		.543	.591
	Sistem Pengolahan Data Elektronik	.237	.086	.340	2.770	.009
	Pengendalian Internal	.362	.079	.563	4.590	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

### Uji F

Model		ANOVA <sup>a</sup>				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	466.735	2	233.368	20.082	.000 <sup>b</sup>
	Residual	383.487	33	11.621		
	Total	850.222	35			

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

b. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Sistem Pengolahan Data Elektronik

### Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.741 <sup>a</sup>	.549	.522	3.409

a. Predictors: (Constant), Pengendalian Internal, Sistem Pengolahan Data Elektronik

### Frequencies

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

**Statistics**

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8
N	Valid	36	36	36	36	36	36	36	36
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

**Frequency Table****X1.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	11.1	11.1	11.1
	3	7	19.4	19.4	30.6
	4	10	27.8	27.8	58.3
	5	15	41.7	41.7	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	8.3	8.3	8.3
	3	7	19.4	19.4	27.8
	4	17	47.2	47.2	75.0
	5	9	25.0	25.0	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.3**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 6/10/21

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	3	8.3	8.3	11.1
	3	6	16.7	16.7	27.8
	4	11	30.6	30.6	58.3
	5	15	41.7	41.7	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	3	8.3	8.3	11.1
	3	8	22.2	22.2	33.3
	4	13	36.1	36.1	69.4
	5	11	30.6	30.6	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	8.3	8.3	8.3
	2	4	11.1	11.1	19.4
	3	9	25.0	25.0	44.4
	4	11	30.6	30.6	75.0
	5	9	25.0	25.0	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.6****UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 6/10/21

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)6/10/21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	6	16.7	16.7	16.7
	2	3	8.3	8.3	25.0
	3	11	30.6	30.6	55.6
	4	7	19.4	19.4	75.0
	5	9	25.0	25.0	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	1	2.8	2.8	5.6
	3	10	27.8	27.8	33.3
	4	7	19.4	19.4	52.8
	5	17	47.2	47.2	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X1.8**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	8.3	8.3	8.3
	3	10	27.8	27.8	36.1
	4	15	41.7	41.7	77.8
	5	8	22.2	22.2	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

## Statistics

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10
N	Valid	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

## X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	3	8	22.2	22.2	27.8
	4	5	13.9	13.9	41.7
	5	21	58.3	58.3	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

## X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	2	3	8.3	8.3	13.9
	3	11	30.6	30.6	44.4
	4	12	33.3	33.3	77.8
	5	8	22.2	22.2	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	1	2.8	2.8	5.6
	3	17	47.2	47.2	52.8
	4	9	25.0	25.0	77.8
	5	8	22.2	22.2	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	2	4	11.1	11.1	16.7
	3	13	36.1	36.1	52.8
	4	13	36.1	36.1	88.9
	5	4	11.1	11.1	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	8.3	8.3	8.3
	2	1	2.8	2.8	11.1
	3	10	27.8	27.8	38.9
	4	9	25.0	25.0	63.9
	5	13	36.1	36.1	100.0
	Total	36	100.0	100.0	



**X2.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	11.1	11.1	11.1
	2	3	8.3	8.3	19.4
	3	10	27.8	27.8	47.2
	4	9	25.0	25.0	72.2
	5	10	27.8	27.8	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	3	9	25.0	25.0	27.8
	4	8	22.2	22.2	50.0
	5	18	50.0	50.0	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.8**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	2	5.6	5.6	8.3
	3	13	36.1	36.1	44.4
	4	14	38.9	38.9	83.3
	5	6	16.7	16.7	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.9**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	8.3	8.3	8.3
	2	3	8.3	8.3	16.7
	3	13	36.1	36.1	52.8
	4	7	19.4	19.4	72.2
	5	10	27.8	27.8	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**X2.10**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	2	7	19.4	19.4	25.0
	3	10	27.8	27.8	52.8
	4	7	19.4	19.4	72.2
	5	10	27.8	27.8	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

**Statistics**

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6
N	Valid	36	36	36	36	36	36
	Missing	0	0	0	0	0	0

**Y.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	13.9	13.9	13.9
	2	3	8.3	8.3	22.2
	3	5	13.9	13.9	36.1
	4	11	30.6	30.6	66.7
	5	12	33.3	33.3	100.0
Total		36	100.0	100.0	

**Y.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	5	13.9	13.9	16.7
	3	6	16.7	16.7	33.3
	4	11	30.6	30.6	63.9
	5	13	36.1	36.1	100.0
Total		36	100.0	100.0	

Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.8	2.8	2.8
	2	3	8.3	8.3	11.1
	3	7	19.4	19.4	30.6
	4	14	38.9	38.9	69.4
	5	11	30.6	30.6	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	2	3	8.3	8.3	13.9
	3	14	38.9	38.9	52.8
	4	11	30.6	30.6	83.3
	5	6	16.7	16.7	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	5.6	5.6	5.6
	2	5	13.9	13.9	19.4
	3	5	13.9	13.9	33.3
	4	8	22.2	22.2	55.6
	5	16	44.4	44.4	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Y.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	8.3	8.3	8.3
2	5	13.9	13.9	22.2
3	5	13.9	13.9	36.1
4	13	36.1	36.1	72.2
5	10	27.8	27.8	100.0
Total	36	100.0	100.0	

## Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian



### UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998  
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/Jl. Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331  
Email : univ\_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomi.uma.ac.id email fakultas :ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 166 /FEB.2/01.1/VI/2020  
Lamp. :  
Perihal : **Izin Research / Survey**

24 Juni 2020

Kepada, Yth Pimpinan  
PT. Perkebunan Nusantara III ( Persero ) Medan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan,  
mengharapkan bantuan saudara kepada mahasiswa kami :

Nama : RIA GEUBRINA RIZKI  
N P M : 168330181  
Program Studi : Akuntansi  
Judul : Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Kantor Direksi PT. Perkebunan Nusantara III ( Persero ) Medan

Untuk diberi izin Research / Survey di Instansi yang Saudara pimpin selama Satu Bulan. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah suatu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu

Dapat kami beritahukan bahwa Research / Survey ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.


Wakil Dekan Bid. Akademik



#### Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Pertinggal

## Lampiran 6 : Surat Balasan Penelitian



Perkebunan Nusantara  
Medan, 01 Juli 2020

Nomor : BUMU/XX/33/2020  
Lamp. : -  
Hal : Selesai Research/Survey


**Dekan**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**  
**Universitas Medan Area**  
Jln. Kolam No. 1 Medan Estate  
di Medan

Menghunjuk Surat Saudara Nomor : 1185 / FEB.2 / 01.10 / VI / 2020 tanggal 24 Juni 2020 perihal Izin Research/Survey, dengan ini kami sampaikan bahwa :

No	Nama	NPM	Prodi	Judul
1	Ria Geubrina Rizki	168330181	Akuntansi	Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan PT.Perkebunan Nusantara III (persero) Medan

telah selesai melaksanakan Research/Survey di PT. Perkebunan Nusantara III(Persero) **Bagian Audit, Bagian Penjualan dan Bagian IT** pada tanggal 24 s/d 30 Juni 2020

Demikian disampaikan agar maklum.



BAGIAN UMUM  
Ganda Wiatmaja  
Kepala Bagian Umum

Tembusan  
- Mahasiswa ybs

D VaeFri PKL & Riset/UMA/Selesa/Riset/EKONOMI DAN BISNIS

---

PT Perkebunan Nusantara III (Persero)

Jakarta  
Gedung Agro Plaza Lantai 15  
Jl. H.R. Rasuna Said Kav X2 - 1, Jakarta 12950  
telp : +622129183300, fax : +62215203030  
email : sekretariat@holding-perkebunan.com

Medan  
Jl. Sei Batanghari No. 2, Medan, 20122  
telp : +62618452244, fax : +62618455177  
email : cs@email.ptpn3.co.id