

Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor Di Solo Raya)

Aris Tri Haryanto¹⁾ Septiana Novita Dewi²⁾

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Adi Unggul Bhirawa Surakarta

Arisharyanto26@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui dan menganalisis pengaruh lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi terhadap pemantauan pada dealer motor di Solo Raya. Mengetahui dan menganalisis pengaruh lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, pemantauan terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah pemilik dealer motor di Solo Raya yang usia usahanya sudah berjalan 10 tahun. Dealer di Solo Raya sejumlah 45 dealer, sehingga jumlah populasi sebanyak 45 responden. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan cara menggunakan metode *sensus* yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel. Sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 45 pemilik dealer motor di Solo Raya. Lingkungan pengendalian berpengaruh tidak signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya. Penilaian resiko berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya. Aktivitas pengendalian berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya. Informasi dan komunikasi berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya. Lingkungan pengendalian berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya. Penilaian resiko berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya. Aktivitas pengendalian berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya. Informasi dan komunikasi berpengaruh tidak signifikan terhadap Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya. Pemantauan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.

Kata Kunci : Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi, Pemantauan, Efektivitas Penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the influence of the control environment, risk assessment, control activities, information and communication on monitoring at motorbike dealers in Solo Raya. Knowing and analyzing the influence of the control environment, risk assessment, control activities, information and communication, monitoring the effectiveness of sales at motorbike dealers in Solo Raya. In this research, the population of motorbike dealers in Solo Raya has been operating for 10 years. There are 45 dealerships in Solo Raya, so the total population is 45 respondents. The sampling technique is done by using the census method in which all members of the population are used as samples. So that the number of samples in this study were 45 motorbike dealer owners in Solo Raya. The control environment has no significant effect on monitoring at motorbike dealers in Solo Raya. Risk assessment has a significant effect on monitoring at motorbike dealers in Solo Raya. Control activity has a significant effect on monitoring at the dealer. motorbike dealers in Solo Raya. Information and communication have a significant effect on monitoring of motorbike dealers in Solo Raya. The control environment has a significant effect on the effectiveness of sales at motorbike dealers in Solo Raya. Risk assessment has a significant effect on the effectiveness of sales at motorbike dealers in Solo Raya. significant effect on sales effectiveness at motorbike dealers in Solo Raya Information and communication has no significant effect on sales effectiveness at motorbike dealers in Solo Raya Monitoring has a significant effect on sales effectiveness at motorbike dealers. i Solo Raya.

Keywords: Control Environment, Risk Assessment, Control Activities, Information and Communication, Monitoring, Sales Effectiveness

PENDAHULUAN

Dunia bisnis yang semakin kompetitif sekarang ini, sebuah perusahaan dituntut untuk dapat survive didalam menjalankan usahanya. Tidak hanya bagaimana menghasilkan produk atau jasa yang memiliki kualitas yang baik tapi bagaimana para pengusaha dapat menjual produk atau jasa tersebut. Manajemen perusahaan dituntut memiliki sistem dan strategi yang bagus dalam menjual produknya sehingga aktivitas penjualan dapat berjalan secara efektif dan efisien, dapat menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang dan juga untuk mengembangkan perusahaan menjadi lebih maju mengikuti perkembangan jaman yang semakin maju pula. Perusahaan tempat berlangsungnya proses produksi yang menggabungkan faktor – faktor produksi untuk menghasilkan barang dan jasa dengan tujuan utama untuk memaksimalkan keuntungan. Selain itu perusahaan adalah sebuah institusi yang bermaksud untuk meningkatkan kekayaan pemilik melalui peningkatan penghasilan. Hampir semua proses bisnis titik tolaknya berawal dari penjualan, oleh karena itu untuk dapat mencapai tujuan – tujuan tersebut perusahaan harus mampu melakukan penjualan yang maksimal.

Penjualan yang baik tidak hanya sekedar menjual sesuai target saja melainkan harus memperhatikan penjualan tersebut tidak merugikan perusahaan nantinya, terutama penjualan kredit membutuhkan pengendalian yang baik untuk menghindari piutang yang tak tertagih atau kredit macet yang dapat merugikan perusahaan. Dibutuhkan pengendalian intern sistem penjualan untuk mencegah hal – hal yang dapat merugikan perusahaan. Menurut Mulyadi (2018:202) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan memperoleh laba dari adanya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan dan pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual atau pembeli. Operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dinamis maka aktivitas penjualan yang dilakukan haruslah dapat dilakukan seefektif mungkin sehingga tujuan utama dari aktivitas penjualan yaitu menghasilkan laba yang sebesar – besarnya bagi perusahaan dan menjaga kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan dapat tercapai.

Pengendalian yang efektif mencegah penyimpangan dan menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Sistem penjualan yang sudah di rancang sedemikian rupa yang sudah cukup baik, bila pelaksanaanya kurang diawasi dengan baik maka berakibat fatal bagi perusahaan. Inilah mendasari betapa pentingnya sistem pengendalian penjualan dirancang dan dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan karena sistem pengendalian penjualan merupakan salah satu hal penting yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan pada perusahaan.

Efektivitas penjualan dapat diukur dari pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan membandingkan antara realisasi penjualan dengan target penjualan yang telah ditetapkan akan terlihat seberapa jauh tingkat keefektifan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan. Penjualan dikatakan efektif jika target dari penjualan yang telah ditetapkan dapat tercapai atau mungkin bahkan dapat terlampaui. Sebaliknya jika target penjualan tersebut tidak tercapai maka dapat dikatakan bahwa penjualan yang telah dilakukan tidak efektif. Untuk dapat mencapai tingkat penjualan yang efektif atau maksimal, tidak hanya dibutuhkan sistem penjualan yang baik saja, tetapi juga perlu diperhatikan sistem pengendalian intern penjualan yang melekat aktivitas penjualan tersebut.

Sistem pengendalian intern meliputi organisasi, metode dan ukuran – ukuran yang di koordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen, Mulyadi (2008:163). Sedangkan tujuan dari sistem pengendalian intern itu sendiri adalah: 1) menjaga kekayaan perusahaan ; 2) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi; 3) mendorong efisiensi dan; 4) mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen. Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh perusahaan. Seluruh kegiatan operasional

yang ada pada perusahaan memiliki standar atau sistem yang ditetapkan agar dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan perusahaan. Termasuk di dalamnya aktivitas penjualan.

Menurut H. Moermahadi Soerja Djanegara dan Yonathan Danusaputra (2007) dalam penelitian yang dilakukan dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan”. Studi kasus pada PT. Astra Internasional. Menyatakan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Astra Internasional Daihatsu Sales Operation memiliki pengaruh terhadap terciptanya efektivitas pelaksanaan pengendalian intern (khususnya unsur monitoring, komunikasi dan informasi), dan membantu dalam meningkatkan volume penjualan. Menurut Ahmad Marzuki (2017) dalam penelitian yang dilakukan dengan judul “Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada Perusahaan Garment di Tanjungpinang” menyatakan adanya korelasi sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian internal penjualan sangat tinggi. Menurut Anneke Wangkar (2018) yang melakukan penelitian tentang “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internasional”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internasional Bitung terhadap penjualan kredit cukup memadai. Dari hasil ketiga penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan sementara adanya hubungan yang erat atau pengaruh yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan. Aktivitas penjualan dapat berjalan dengan efektif sehingga menghasilkan laba yang maksimal sesuai tujuan perusahaan jika pengendalian intern penjualan terutama yang berkaitan dengan unsur – unsur penjualan, yaitu organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, pengawasan, informasi dan komunikasi.

Badan Pemeriksa Keuangan menyampaikan 10.154 temuan dalam Ikhtisar Hasil Pemeriksaan Semester I (IHPS) tahun 2015 kepada presiden Jokowi di Istana Merdeka, Jakarta Senin (2/10). IHPS memuat ringkasan 666 obyek pemeriksaan yang terdiri dari 117 obyek pada pemerintah pusat 518 obyek pemerintah daerah dan BUMD serta 31 obyek BUMN dan badan lainnya. “Presiden menyampaikan ke Menkeu untuk diingatkan lagi di sidang kabinet berikutnya akan dia tekankan betul menyampaikan hasil temuan maupun rekomendasi BPK harus ditindaklanjuti tahun yang bersangkutan juga” kata Harry Azhar ketika konferensi pers usai bertemu Presiden di kantor kepresidenan Jakarta. Dari pemeriksaan tersebut ada masalah ketidakpatuhan terhadap peraturan perundang – undangan senilai 33,46 triliun dan 7544 masalah (48,88%) kelemahan Sistem Pengendalian Intern (SPI). “Pelanggaran atas perundang – undangan ini mencapai 51,12% artinya bisa saja ada kesengajaan, bisa juga ada kelalaian dan petugas yang mengelola keuangan negara, ada juga sebagian tidak paham” kata Harry Azhar. Ketua BPK ini juga mengungkapkan bahwa Presiden meminta kedua menterinya yakni Menteri Keuangan dan Menteri Dalam Negeri untuk terus melakukan peningkatan kapasitas kemampuan para pegawainya. (Jakarta, oktober 2015 Ekonomi Bisnis dan Warta). Demikian pula dengan perusahaan perdagangan, penjualan merupakan penerimaan utama bagi perusahaan. Untuk itu perlu pengelolaan yang baik agar aktivitas penjualan dapat terlaksana seefektif mungkin, sehingga tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba yang sebesar – besarnya tercapai dan dapat menjaga perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Hasil penelitian Ahmad Marzuki (2017) menyatakan adanya korelasi sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal, selain itu penelitian Anneke Wangkar (2015) menunjukkan bahwa unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal pada PT. Sinar Pure Foods Internasional Bitung. Hasil penelitian Rizky (2015) menunjukkan bahwa variabel informasi dan akuntansi berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal. Dengan adanya riset gap antara hasil penelitian maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut.

Berdasarkan hasil penelitian yang tidak konsisten terhadap hasil penelitian atau disebut sebagai *research gap* penelitian, oleh sebab itu untuk memberikan penjelasan hasil penelitian perlu dilakukan penelitian secara empiris pengaruh Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi terhadap efektifitas penjualan.

Tabel 2.
Mapping Hasil Penelitian Sistem Pengendalian intern pada kualitas laporan keuangan

Peneliti	Tahun	Analisis	Hasil
Danusaputra dan Djanegara	2017	Regresi	Pengaruh negatif
Marjuki	2017	Regresi	Pengaruhnya negatif
Wangkar	2018	Regresi	Berpengaruh positif
Rizki	2018	Regresi	Berpengaruh positif
Oktorina	2019	SEM	Berpengaruh positif

Sumber: Penelitian terdahulu

Berdasarkan uraian tersebut dan hasil penelitian yang disajikan dalam Tabel 1, memberi informasi bahwa terdapat *research gap* hasil penelitian pengaruh Sistem Pengendalian intern pada efektivitas penjualan. maka perlunya penelitian lanjutan yang memasukkan variabel mediasi pemantauan. maka perlu penelitian lanjutan dengan menggabungkan model penelitian dengan judul : “Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor Di Solo Raya)”.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah pemilik dealer motor di Solo Raya yang usia usahanya sudah berjalan 10 tahun. Dealer di Solo Raya sejumlah 45 dealer, sehingga jumlah populasi sebanyak 45 responden. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan cara menggunakan metode *sensus* yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel. Sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 45 pemilik dealer motor di Solo Raya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Instrument

Hasil uji validitas dengan membandingkan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai $r_{tabel} = 0,287$ dan didapatkan hasil dari seluruh item pertanyaan Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi, Pemantauan, Efektivitas Penjualan semua valid. Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa koefisien (r) alpha hitung seluruh variabel lebih besar dibandingkan dengan kriteria yang dipersyaratkan atau nilai kritis (rule of thumb) sebesar 0,6 sehingga dapat dikatakan bahwa butir-butir pertanyaan seluruh variabel dalam keadaan reliabel

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha Cronbach	Keterangan
Lingkungan pengendalian	0,920	Reliabel
Penilaian resiko	0,932	Reliabel
Aktivitas pengendalian	0,934	Reliabel
Pemantauan	0,942	Reliabel
Efektivitas penjualan	0,935	Reliabel

Sumber : Data yang diolah, 2020

Hasil Analisis Jalur (*Path Analysis*)**Hasil Analisis Jalur Persamaan 1**

$$Y_1 = -0,053 X_1 + 0,351 X_2 + 0,216 X_3 + 0,544 X_4 + \epsilon_1$$

Dari hasil di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. β_1 = Nilai koefisien regresi variabel Lingkungan pengendalian sebesar -0,053, hal ini menunjukkan bahwa variabel Lingkungan pengendalian berpengaruh negatif terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya.
2. β_2 = Nilai koefisien regresi variabel Penilaian resiko sebesar 0,351, hal ini menunjukkan bahwa variabel Penilaian resiko berpengaruh positif terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya.
3. β_3 = Nilai koefisien regresi variabel Aktivitas pengendalian sebesar 0,216, hal ini menunjukkan bahwa variabel Aktivitas pengendalian berpengaruh positif terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya.
4. β_4 = Nilai koefisien regresi variabel informasi dan komunikasi sebesar 0,544, hal ini menunjukkan bahwa variabel informasi dan komunikasi berpengaruh positif terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya.

Hasil Analisis Jalur Persamaan 2

$$Y_2 = 0,302 X_1 + 0,613 X_2 + 0,604 X_3 - 0,072 X_4 - 0,577 X_5 + \epsilon_2$$

Dari hasil di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) β_1 = Nilai koefisien regresi variabel Lingkungan pengendalian sebesar 0,302, hal ini menunjukkan bahwa variabel Lingkungan pengendalian berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.
- 2) β_2 = Nilai koefisien regresi variabel Penilaian resiko sebesar 0,613, hal ini menunjukkan bahwa variabel Penilaian resiko berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.
- 3) β_3 = Nilai koefisien regresi variabel Aktivitas pengendalian sebesar 0,604, hal ini menunjukkan bahwa variabel Aktivitas pengendalian berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.
- 4) β_4 = Nilai koefisien regresi variabel informasi dan komunikasi sebesar -0,072, hal ini menunjukkan bahwa variabel informasi dan komunikasi berpengaruh negatif terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.
- 5) β_5 = koefisien regresi variabel Pemantauan sebesar -0,577, hal ini menunjukkan bahwa variabel Pemantauan berpengaruh negatif terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya.

Hasil Uji Hipotesis

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian berpengaruh tidak signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,530 > 0,05$. (Hipotesis 1 tidak terbukti).

2. Penilaian resiko berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,000 < 0,05$. (Hipotesis 2 terbukti).
3. Aktivitas pengendalian berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan di Pada Pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,016 < 0,05$. (Hipotesis 3 terbukti).
4. Informasi dan komunikasi berpengaruh signifikan terhadap Pemantauan di Pada Pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,000 < 0,05$. (Hipotesis 4 terbukti).
5. Lingkungan pengendalian berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,009 < 0,05$. (Hipotesis 5 terbukti).
6. Penilaian resiko berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,000 < 0,05$. (Hipotesis 6 terbukti).
7. Aktivitas pengendalian berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan Pada Pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,000 < 0,05$. (Hipotesis 7 terbukti).
8. Informasi dan komunikasi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan Pada Pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,630 > 0,05$. (Hipotesis 8 tidak terbukti).
9. Pemantauan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan Pada Pada dealer motor di Solo Raya, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi yaitu $0,008 < 0,05$. (Hipotesis 7 terbukti).

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Nilai R^2 total sebesar 0,983 dapat diartikan variasi Efektivitas penjualan Pada Pada dealer motor di Solo Raya dijelaskan oleh variabel Lingkungan pengendalian, Penilaian resiko, kompetensi, Aktivitas pengendalian dan Pemantauan sebesar 98,3% dan sisanya 1,7% dijelaskan variabel lain diluar model penelitian.

Hasil Perhitungan Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung.

Tabel 5. Pengaruh Langsung, Pengaruh Tidak Langsung

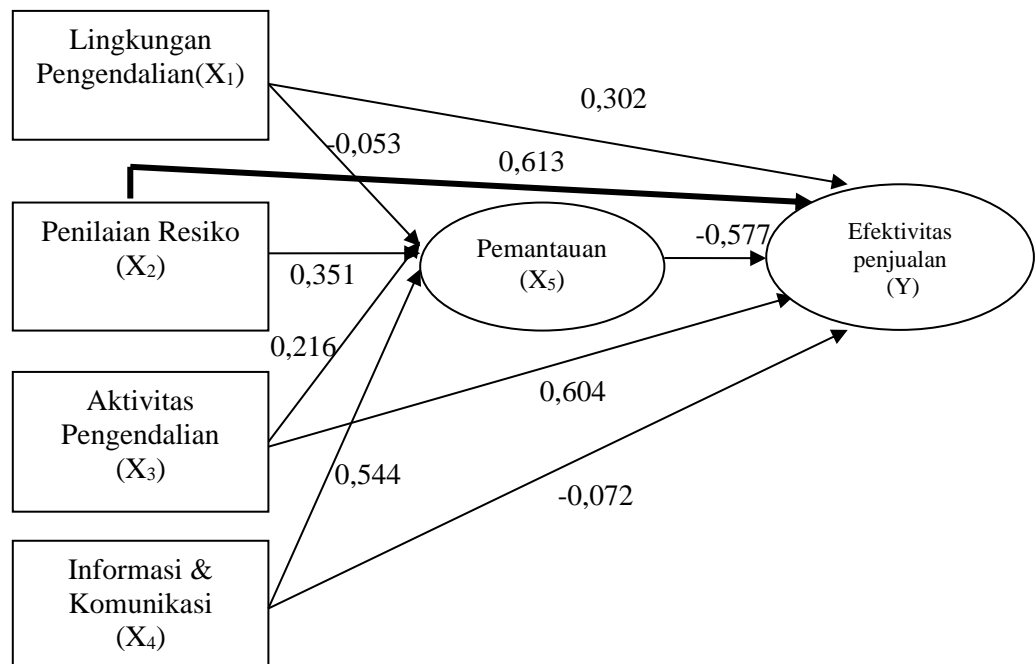
Dari Variabel	Koefisien Jalur		Total Pengaruh
	Pengaruh Langsung	Pengaruh Tidak Langsung	
Lingkungan pengendalian → Efektivitas penjualan	$P_5 = 0,302$		
Penilaian resiko → Efektivitas penjualan	$P_6 = 0,613$		
Aktivitas pengendalian → Efektivitas penjualan	$P_7 = 0,604$		
Informasi dan komunikasi → Efektivitas penjualan	$P_8 = -0,072$		
Lingkungan pengendalian → Pemantauan → Efektivitas penjualan		$= P_1 \times P_9$ $= -0,053 \times -0,577$ $= 0,030$	$= P_5 + (P_1 \times P_9)$ $= 0,302 + (0,053 \times -0,577)$ $= 0,302 + 0,030$ $= 0,332$
Penilaian resiko → Pemantauan → Efektivitas penjualan		$= P_2 \times P_9$ $= 0,351 \times -0,577$ $= -0,202$	$= P_6 + (P_2 \times P_9)$ $= 0,613 + (0,351 \times -0,577)$ $= 0,613 + (-0,202)$

			=0,411
Aktivitas pengendalian → Pemantauan → Efektivitas penjualan		$=P_3 \times P_9$ $=0,216 \times -0,577$ $=-0,124$	$=P_7 + (P_3 \times P_9)$ $=0,604 + (0,216 \times -0,577)$ $=0,604 + (-0,124)$ $=0,48$
Informasi dan komunikasi → Pemantauan → Efektivitas penjualan		$=P_4 \times P_9$ $=0,544 \times -0,577$ $=-0,313$	$=P_8 + (P_4 \times P_9)$ $=-0,072 + (0,544 \times -0,577)$ $=-0,072 + (-0,313)$ $=-0,385$

Sumber: Data diolah 2020

Dari tabel di atas hubungan antar variabel dapat digambarkan dengan bagan sebagai berikut:

Gambar 1 Hasil Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung



Berdasarkan gambar di atas, dapat dilihat bahwa penilaian resiko merupakan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi efektivitas penjualan pada Pada dealer motor di Solo Raya.

PEMBAHASAN

1. Pengaruh lingkungan pengendalian terhadap efektivitas penjualan

Analisis jalur menunjukkan bahwa penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Lingkungan pengendalian adalah tidak efektif, karena pengaruh tidak langsung menghasilkan pengaruh yang lebih kecil dari pada pengaruh langsung. Hal ini berarti, untuk meningkatkan efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya sebaiknya memperhatikan faktor-faktor dalam meningkatkan Lingkungan pengendalian pada

dealer motor di Solo Raya. Upaya untuk meningkatkan Lingkungan pengendalian dapat dilakukan seperti Integritas dan nilai – nilai etis, Komitmen pada kompetensi, Partisipasi dewan komisaris dan komite audit, Filosofi dan gaya operasi manajemen, Struktur organisasi Kebijakan perihal sumber daya manusia. Sehingga dengan adanya upaya tersebut diharapkan efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya akan tercapai secara optimal.

2. Pengaruh penilaian resiko terhadap efektivitas penjualan

Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Penilaian resiko adalah tidak efektif, karena pengaruh tidak langsung menghasilkan pengaruh yang lebih kecil dari pada pengaruh langsung. Hal ini berarti, untuk meningkatkan efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya sebaiknya memperhatikan variabel Penilaian resiko secara langsung dan memperhatikan faktor-faktor yang menimbulkan tingginya Penilaian resiko pada dealer motor di Solo Raya. Hal tersebut bisa dilakukan seperti Hubungan resiko dengan asersi – asersi laporan keuangan spesifik serta aktivitas pencatatan, pengolahan, peringkasan, dan pelaporan data keuangan yang bersangkutan, Kejadian keadaan intrnal maupun eksternal, Pertimbangan khusus atas perubahan keadaan, Serupa dengan penetapan auditor tentang resiko bawaan. Dengan adanya Penilaian resiko yang ada, maka efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya akan tercapai sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

3. Pengaruh aktivitas pengendalian terhadap efektivitas penjualan

Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Aktivitas pengendalian adalah tidak efektif, karena pengaruh tidak langsung menghasilkan pengaruh yang lebih kecil dari pada pengaruh langsung. Hal ini berarti untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Pada Pada dealer motor di Solo Raya perlu meningkatkan variabel Aktivitas pengendalian secara langsung. Upaya-upaya untuk meningkatkan aktivitas pengendalian adalah dengan Pemisahan Tugas, Otorisasi yang tepat atas transaksi, Dokumen dan catatan yang memadai, Pengendalian fisik atas aset dan catatan dan Pemeriksaan independen atau verifikasi internal. Dengan adanya upaya-upaya tersebut di atas diharapkan efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya juga akan meningkat.

4. Pengaruh informasi dan komunikasi terhadap efektivitas penjualan

Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel informasi dan komunikasi adalah tidak efektif, karena pengaruh tidak langsung menghasilkan pengaruh yang lebih kecil dari pada pengaruh langsung. Hal ini berarti untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Pada Pada dealer motor di Solo Raya perlu meningkatkan variabel informasi dan komunikasi secara langsung. Upaya-upaya untuk meningkatkan informasi dan komunikasi adalah dengan. Transaksi yang dicatat memang ada, Transaksi yang ada sudah dicatat, Transaksi yang dicatat dinyatakan dalam jumlah yang benar, Transaksi dicatat, diposting, dan diikhtisarkan dengan benar, Transaksi diklasifikasi dengan benar dan Transaksi dicatat pada tanggal yang benar. Dengan adanya upaya-upaya tersebut di atas diharapkan efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya juga akan meningkat.

KESIMPULAN

1. Hasil Uji t pada persamaan Pertama dapat disimpulkan bahwa Variabel Penilaian resiko, Aktivitas pengendalian dan Informasi dan komunikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pemantauan. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi masing-masing variabel $< 0,05$. Sedangkan Pendidikan dan Pelatihan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Pemantauan.

2. Hasil Uji t pada persamaan Kedua dapat disimpulkan bahwa variabel Lingkungan pengendalian, Penilaian resiko dan Aktivitas pengendalian berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas penjualan Sedangkan variabel Pemantauan berpengaruh Negatif dan signifikan terhadap Efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi masing-masing variabel $< 0,05$. Dan variabel Informasi dan komunikasi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Efektivitas penjualan.
3. Hasil uji secara serempak (Uji F) pada persamaan kedua diketahui besarnya nilai $F = 37,599$ signifikansi $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan secara bersama-sama variabel bebas (lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan mempengaruhi Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya
4. Hasil analisis jalur:
 - a. Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Lingkungan pengendalian adalah tidak efektif.
 - b. Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Penilaian resiko adalah tidak efektif.
 - c. Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel Aktivitas pengendalian adalah tidak efektif.
 - d. Penggunaan variabel intervening Pemantauan dalam rangka peningkatan efektivitas penjualan, untuk variabel informasi dan komunikasi adalah tidak efektif.

SARAN

1. Dalam rangka meningkatkan Efektivitas penjualan pada dealer motor di Solo Raya sebaiknya memilih variabel Lingkungan pengendalian, Penilaian resiko, aktivitas pengendalian dan informasi dan komunikasi secara langsung daripada melalui Pemantauan, karena berpengaruh lebih besar dibandingkan pengaruh tidak.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan populasi yang lebih luas dan sampel yang lebih besar sehingga hasilnya akan lebih baik, dapat mengembangkan variabel penelitian maupun indikator yang lain agar penelitian semakin lengkap dan lebih baik independensi, obyektivitas, dan proposionalisme.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, Cindy. 2015. *Analisis Efektivitas Pengendalian Intern Atas Prosedur Kredit pada PT. BPR Shinta Daya Sleman Yogyakarta*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Dian Nuswantoro. Semarang.
- Arens, A A dan Loebbecke, J.K. 2015. *Auditing: Pendekatan Terpadu Buku satu dan Dua*. (Alih Bahasa Jusuf, A.A). Jakarta: Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi Kelima. Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Yogyakarta.
- Bastian, Indra. 2015. *Akuntansi Pendidikan Pengelolaan Organisasi Pendidikan*. Edisi Kedua. BPFE Yogyakarta.
- Budiman, Erwin. 2015. *Analisis Pengendalian Intern Aset Tetap pada PT. Hasjrat Multifinance Cabang Manado*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- COSO, 2013. *Committe of Sponsoring Organizations of The Treatway Comissions: Komponen Pengendalian*

Internal.n.p.<http://www.coso.org/documents/coso%20mcnallytransition%20articl e-final%20coso%20version%20proof5-31-13.pdf>.

- Danusaputra, Yonathan dan Moermahadi Soerja Djanegara. 2007. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan*. Jurnal Ilmiah Ranggagading / Volume VII Nomor II / Tahun 2007. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor.
- Efendi, Antonio.2014.*Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan:Studi Kasus pada PT. X di Bandung*.Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Widyatama.Bandung.
- Hery, 2016.*Auditing dan Asurans*, Jakarta : Grasindo.
- Marzuki, Ahmad. 2017. *Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada Perusahaan Garment di Tanjungpinang*. Jurnal Akuntansi. Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang.
- Meliiala, Arie C.2015.*BPK Soroti Sistem Pengendalian Intern yang Semrawut*.Ekonomi Bisnis dan Warta.12 Oktober 2015.
- Mulyadi, 2008.*Sistem Akuntansi*.Salemba Empat. Jakarta.
- Oktarnia, Linda.2019.*Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan pada Bidang Keuangan Rumah Sakit Tanjungpinang dan Bintan*.Fakultas Ekonomi Universitas Maritis Raja Ali Haji.Tanjungpinang.
- Prasetyono.2013.*Sistem Pengendalian Intern dalam Pencegahan Fraud pada Satuan Kerja Perangkat Daerah pada Kabupaten Bangkalan*.Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo.Madura.
- Putri, Gustika Yolanda.2013.*Pengaruh Komitmen Organisasi dan Sistem Pengendalian Intern Pemerintah Terhadap Kinerja Manajerial SKPD:Studi Empiris pada Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Padang*.Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.Padang.
- Rizky.2015. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan*.*Jurnal Ilmiah Volume III/Nomor III/Tahun 2014.Semarang*
- Setyani, Irma.2014.*Kualitas dari Prosedur Pengendalian Intern Lima Bentuk Pengendalian COSO dan Pengaruh Moderating pada Keadilan Organisasional dan Kecurangan Karyawan pada Perusahaan di Kota Semarang*.Fakultas Ekonomika dan Bisnis UNDIP.Semarang.
- Septiani, Aditya.2014. *Kualitas dari Prosedur Pengendalian Intern Lima Bentuk Pengendalian COSO dan Pengaruh Moderating pada Keadilan Organisasional dan Kecurangan Karyawan pada Perusahaan di Kota Semarang*.*Jurnal Ilmiah Volume III/Nomor III/Tahun 2014.Semarang*.
- Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Bandung : Alfabeta.

- Sunyoto, Danang. 2014. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi)*. Center Of Academic Publishing Service. Yogyakarta.
- Syafitri, Lili.2009.*Pengujian Pengendalian Persediaan Barang Dagang di CV Kamdatu Palembang*.STIE MDP.Palembang.
- The, Ishak dan Arief Sugiono. 2015. *Akuntansi Informasi dalam Pengambilan Keputusan*. PT Gramedia. Jakarta.
- Thomas, Norman.2014.*Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Siklus Pendapatan pada PT. TKP.Universitas Bina Nusantara*.Jakarta.
- Tunggal, Amin Widjaya. 2015. *Memahami Internal dan Operational Auditing*. Harvarindo.
- Wangkar, Anneke. 2015. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internasional*.Jurnal Ilmiah berkala efisiensi / Volume XV Nomor IV / Tahun 2015. Manado.
- Wilson, James D and Campbell, John B. 1996. *Controllershship : The Work of The Manegerial Accounting. Third Edittion. John Willey and Sons, Inc. Edisi Bahasa Indonesia, Terjemahan Tjintjin Fenix Tjendera*, Erlangga.