



**G E M A**

Jurnal Gentiaras Manajemen dan Akuntansi

Laman Jurnal: [jurnal.gentiaras.ac.id/index.php/Gema/index](http://jurnal.gentiaras.ac.id/index.php/Gema/index)

ISSN : 2086-9592 (p) , 2721-5490 (e)



## Pengaruh Sistem Pembayaran Digital dan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan pada PT Sumber Alfariya Trijaya Tbk

Eka Travilta Oktaria\*, Hermansyah Hermansyah, Yudhinanto Cahyo Nugroho, Hairudin Hairudin

Fakultas Bisnis, Universitas Mitra Indonesia, Lampung, Indonesia

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p><b>Artikel History:</b>                      Received: April 30, 2024                      Revised: May 30, 2024                      Published: June 2, 2024</p>	<p><i>In a retail business, the use of technology can help business owners increasing their income, with increasingly tight competition where everything is required to be faster, more effective and efficient, both in terms of payment systems and sales transactions. The use of cash and recording sales is considered ineffective and inefficient because it takes a long time for each transaction and it is very easy for fraud, so the need for a digital payment system and sales accounting information system is needed so that the sales process system is well organized and automatic, moreover does not affect other aspects. The type of this research is quantitative research using primary data and egression test.</i></p>
<p><b>Keywords:</b>                      Digital Payment, SIA, Sales</p>	
INFO ARTIKEL	ABSTRAK
<p><b>Riwayat Artikel:</b>                      Diterima: 30 April 2024                      Direvisi: 30 Mei 2024                      Dipublikasikan: 2 Juni 2024</p>	<p>Karena persaingan yang semakin ketat menuntut sistem pembayaran dan transaksi penjualan yang lebih cepat, efisien, dan efektif, pemilik bisnis retail dapat menggunakan teknologi untuk meningkatkan pendapatan mereka. Di mana penggunaan uang tunai dan pencatatan penjualan dianggap tidak efektif dan efisien dikarenakan memakan waktu yang lama di setiap transaksinya dan hal ini sangat mudah terjadi fraud maka Kebutuhan akan sistem pembayaran digital dan SIA penjualan diperlukan agar sistem proses penjualan terorganisir secara baik dan otomatis, sehingga tidak mempengaruhi aspek lainnya. Jenis data pada penelitian ini tergolong pada penelitian kuantitatif, dengan menggunakan data primer, dengan menggunakan jenis pengujian ujian regresi.</p>
<p><b>Kata kunci:</b>                      Pembayaran Digital, SIA ,                      Penjualan</p>	

**Corresponding Author :**

Eka Travilta Oktaria

Fakultas Bisnis, Universitas Mitra Indonesia, Lampung, Indonesia

\*email: [ekatravilta@umitra.ac.id](mailto:ekatravilta@umitra.ac.id)



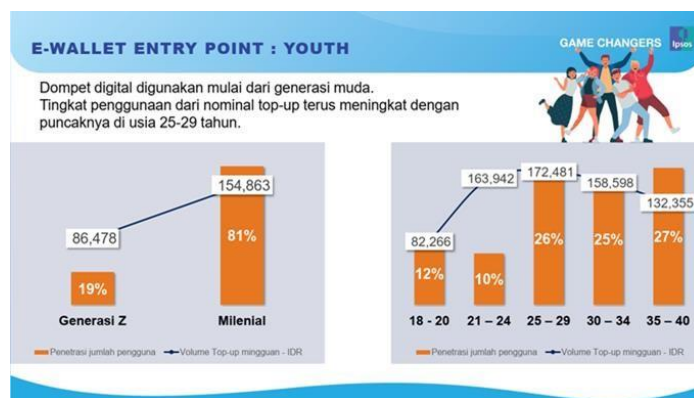
## PENDAHULUAN

Teknologi modern memungkinkan setiap orang memenuhi kebutuhan mereka, sehingga pemilik bisnis retail dapat meningkatkan pendapatan mereka di tengah persaingan yang semakin ketat di mana semuanya harus lebih cepat, efektif, dan efisien (Wijaya & Simamora, 2022). Penjualan sendiri adalah bisnis di mana barang dan jasa dijual kepada pelanggan, dan perusahaan retail harus dapat memastikan bahwa pelanggannya puas, yang memungkinkan pembelian kembali yang lebih efisien (Firmansyah & Pramiudi, 2020a). Dengan teknologi yang canggih, penjualan diharapkan menjadi lebih efisien dan hemat waktu dan biaya (Joko susilo, 2016).

Dalam bisnis retail, efektivitas bergantung pada apa yang telah dilakukan oleh perusahaan dan bagaimana ia mencapai tujuan. Semakin besar kontribusi dari setiap tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut, semakin efektif penjualan dan program atau kegiatan perusahaan (Akhtar et al., 2022a). Efisiensi dapat didefinisikan sebagai upaya untuk memaksimalkan hasil yang dapat dicapai melalui penerapan metode atau struktur yang tepat supaya kegiatan yang telah direncanakan dapat dilakukan dan mencapai tujuan (Rahman & Saputra, 2022). Hal ini dapat terwujud apabila diperbaiki dari beberapa faktor salah satunya dalam segi proses pembayaran, dimana semakin cepat sistem pembayaran makan akan lebih efektif dan efisien dikarenakan waktu yang dibutuhkan lebih singkat dalam proses transaksi pembayaran (Sukayana & Sinarwati, 2022a).

Sistem pembayaran non-tunai menggunakan cek atau bilyet giro daripada uang tunai yang beredar. Mereka juga menggunakan kartu elektronik yang berfungsi sebagai pengganti uang tunai (Widayanti, 2014). Untuk memastikan penjualan yang efektif dan efisien, sistem pembayaran digital diperlukan karena kemudahan pembayaran yang terus berkembang seiring perkembangan teknologi modern (Wahyuni & Turisno, 2019). Ini membantu masyarakat bertransaksi dalam kehidupan sehari-hari. Salah satu cara untuk mencegah virus COVID-19 menyebar adalah melakukan semua aktivitas secara online (Ma'rifah et al., 2022).

Dengan fiturnya yang interaktif dan mudah dipahami oleh semua orang, aplikasi ini memungkinkan seseorang untuk membayar barang atau jasa tanpa menggunakan uang tunai. Dalam tidak kriminal juga sistem pembayaran digital memiliki peran dalam meminimalkan penyebaran tindak kriminal uang palsu, dalam segi keamanan uang digital juga sangat aman dikarenakan diperlukan kode otoritas untuk melakukan setiap transaksi, dengan hal ini sudah banyak masyarakat yang berpindah menggunakan sistem pembayaran digital (Schmitz, 2019).



Gambar 1. Survei Pengguna Uang Digital 2020 (<https://creative.teknoia.com/>)

Gambar 1 menunjukkan bagaimana dana tunai berubah menjadi dana digital yang disimpan dalam aplikasi. Aplikasi ini digunakan secara luas untuk pembayaran dan pengiriman dana, berkat kemajuan teknologi pembayaran (Badri et al., 2022), Sistem pembayaran digital mulai menggantikan uang tunai. Gambar di atas memberikan makna bahwa peningkatan 81% dalam penggunaan uang digital oleh milenial dibandingkan dengan uang kertas; ini menunjukkan bahwa uang digital sudah digunakan secara signifikan, dan sebaliknya, uang kertas telah berkurang sebagai alat pembayaran (Ardana, 2022). Alfamart telah mengembangkan berbagai metode pembayaran, termasuk pembayaran dengan uang digital, yang membuat transaksi lebih mudah dan membuat laporan penjualan lebih mudah. Namun, selain sistem pembayaran yang praktis, juga diperlukan sistem informasi penjualan yang memadai untuk memudahkan proses penjualan (Azizah & Prasetyo, 2019).

SIA penjualan yakni jenis mekanisme informasi yang mengontrol sejumlah proses serta prosedur yang digunakan guna mengumpulkan, mengolah, menganalisis, dan mendistribusikan data untuk memperoleh dukungan atas ketetapan dalam penjualan (Betah et al., 2021a). Pengertian itu membawa kita pada kesimpulan bahwa SIA penjualan merupakan sebuah mekanisme yang dibuat untuk membantu tenaga penjual dalam pengambilan suatu ketetapan yang akan menghasilkan penjualan yang meningkat (Ismail, 2014). Sebelum berkembangnya teknologi seperti saat ini alfamart menggunakan sistem manual dimana hal ini dinilai kurang efektif dan efisien dikarenakan memerlukan banyak waktu maupun biaya operasional, sehingga tujuan yang akan dicapai akan sulit untuk terwujud dikarenakan sistem yang tidak efektif dan efisien dan efisien (Pardani & Damayanthi, 2017).

Permasalahan yang muncul dalam sistem manual adalah adanya data yang terlewat atau tidak tercatat sehingga terjadinya barang hilang, dalam sistem manual juga sangat mudah terjadinya fraud dikarenakan kurangnya monitoring dan validasi dalam setiap prosesnya (Akhtar et al.,

2022b). Ada kebutuhan untuk melakukan penyelidikan lebih lanjut tentang bagaimana sistem pembayaran digital dan SIA penjualan berdampak pada efisiensi dan efisiensi penjualan setelah munculnya masalah ini. PT Sumber Alfariya Trijaya Tbk dipilih sebagai objek penelitian karena perusahaan ini bergerak di bidang ritel dan mengembangkan sistem pembayaran digital dan sistem informasi penjualan.

## METODE PENELITIAN

### Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Populasi di dalam penelitian ini adalah Karyawan di PT Sumber Alfariya Trijaya Tbk zona antasari group. Dan sampel di dalam penelitian ini adalah seluruh Karyawan di PT Sumber Alfariya Trijaya Tbk Zona Antasari Group.

### Populasi dan Sampel

Penelitian telah dilaksanakan di PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk Cabang Lampung, Anatasari Group, Bandar Lampung Provinsi Lampung dengan populasi yang sekaligus menjadi sampel adalah Karyawan Alfamart, khususnya yang berada di Grup Alfamart Zona Antasari yang terdiri dari 17 toko dan 110 karyawan, karena teknik sampling yang digunakan sampel jenuh.

Tabel 1. Jumlah Data Toko

No	Kode Toko	Nama Toko	kuesioner disebar	kuesioner kembali
1	L192	SAT DR HARUN	5	5
2	L246	SAT URIP SUMOHARJO 2	6	6
3	L407	SAT RIDWAN RAIS	9	9
4	L439	SAT GATOT SUBROTO	6	6
5	L442	SAT PAJAJARAN	6	6
6	L452	SAT URIP SUMOHARJO 3	6	6
7	L460	FRC GATOT SOEBROTO 2	5	5
8	L461	FRC ARIF RAHMAN HAKIM	7	7
9	L528	SAT PUTRI BALAU	7	7
10	L562	SAT PERINTIS BDL	6	6
11	L572	SAT P. MOROTAI	8	8
12	L577	KAMBOJA BDL	7	7
13	L586	RIDWAN RAIS 2	6	6
14	L635	PULAU BACAN	6	6
15	L697	BUMI RAYA	8	8
16	L750	SAT LAMPUNG WALK	6	6
17	L756	SAT MOROTAI 2	6	6
Total			110	110

### Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini data diperoleh dengan menyebarkan kuesioner secara langsung kepada responden, di mana kuesioner ini dibagikan melalui *Link*, sehingga kuesioner dapat diakses pada perangkat elektronik setiap responden, dan data yang diisi akan terhubung kepada pemilik *Link* kuesioner ini, kuesioner pada penelitian ini berisikan 14 pernyataan yang akan diisi oleh setiap

responden, di mana setiap pernyataan ini berhubungan dengan pengaruh sistem pembayaran digital dan SIA penjualan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan. Kuesioner ini dibagikan kepada 17 toko Alfamart yang berlokasi di daerah Antasari Group, di mana dari 17 toko tersebut didapatkan semua total karyawan sejumlah 110 karyawan. Penelitian ini mengidentifikasi responden dengan jenis kelamin dan jabatan mereka.

Semua informasi tentang hasil penelitian dan responden diperoleh dari kuesioner yang didistribusikan kembali, mayoritas responden adalah perempuan, sebanyak 58 atau 52% dari 110 responden, dan 52 atau 48% dari 110 responden adalah laki-laki, dan untuk karakteristik responden untuk jabatan *chief of store* adalah sebanyak 17 dari 110 responden dengan persentase 15%, sedangkan untuk jabatan *assistant chief of store* adalah sebanyak 36 dari 110 responden dengan persentase 33%, dan untuk jabatan *crew of store* adalah sebanyak 57 dari 110 responden dengan persentase 52%.

### **Teknik Analisis Data**

Proses menganalisis data yang diperoleh menggunakan sistem bantu program SPSS (Ghozali, 2016). Langkah analisis yang diharapkan di antaranya Uji validitas kuesioner, Uji reliabilitas, Uji Asumsi Klasik berupa uji normalitas, heteroskedastisitas, dan multikolinieritas. Selain itu, pada uji asumsi klasik yaitu analisis regresi linier berganda, asumsi statistik yang mampu bertahan di bawah uji asumsi konvensional diuji (Ghozali, 2016).

Pada penelitian ini, Uji Hipotesis yang digunakan adalah Uji-*t* Statistik pada penelitian ini, uji-*t* digunakan untuk melihat apakah tiap-tiap variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen (Y) atau tidak, yaitu untuk menjawab Sistem pembayaran digital (X1) memengaruhi efisiensi penjualan (Y), SIA penjualan (X2) mempengaruhi efektivitas dan efisiensi penjualan (Y). Selanjutnya pertanyaan bagaimana seberapa besar pengaruh faktor sistem pembayaran digital (X1) dan SIA penjualan (X2) berdampak pada efisiensi dan efektivitas penjualan, pada penelitian ini digunakan uji-*f*. Selain itu, pada penelitian ini menggunakan Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ). Koefisien determinasi digunakan untuk menentukan seberapa jauh kemampuan model untuk menjelaskan variabel dependen yang berbeda (Ghozali, 2018). Sedangkan, Uji Regresi Linear Berganda. Analisis regresi linier berganda merupakan metode yang dipergunakan pada contoh penelitian ini buat analisis data (Ghozali, 2016). Analisis regresi berganda merupakan metode ketergantungan. Variabel akan dipisahkan menjadi kategori dependen/terikat (Y) serta independen/bebas (X).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis data penelitian dilakukan memakai beberapa alat uji yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, ujiregresi berganda, dan uji hipotesis. Adapun hasil analisis data sebagai berikut:

### Uji Validitas

Uji validitas kuesioner dihasilkan data yang disajikan pada table 2. Semua item pernyataan sistem pembayaran digital (X1), SIA Penjualan (X2), dan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Y) dinyatakan valid atau sah. Hal ini dilihat dari  $r$ -hitung lebih besar dari  $r$ -tabel (0,187).

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Kuesioner

Variabel Kuesioner	Pertanyaan	R-Hitung	R-Tabel	Kondisi	Keterangan
Sistem Pembayaran Digital (X1)	Butir 1	0,834	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 2	0,598	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 3	0,702	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 4	0,803	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 5	0,844	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
Kuesioner SIA Penjualan (X2)	Butir 1	0,853	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 2	0,783	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 3	0,683	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 4	0,768	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 5	0,556	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Y)	Butir 1	0,769	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 2	0,747	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 3	0,703	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid
	Butir 4	0,781	0,187	R-Hitung > R-Tabel	Valid

### Uji Reliabilitas

Tabel 3 menunjukkan bahwa setiap nilai dari uji reliabilitas Sistem Pembayaran Digital (X1), SIA Penjualan (X2), dan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Y) menghasilkan nilai alfa cronbach lebih dari 0,6. Oleh karena itu, setiap alat yang digunakan dalam penelitian ini dianggap dapat diandalkan.

Tabel 3. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Sistem Pembayaran Digital	0,810	Reliable
SIA Penjualan	0,772	Reliable
Efektivitas dan Efisiensi Penjualan	0,738	Reliable

### Uji Asumsi Klasik-Uji Normalitas dan multikolinieritas

Uji normalitas metode Kolmogorov-Smirnov akan menghasilkan nilai signifikansi 0,200, yang berarti nilai yang lebih besar dari taraf signifikan. Oleh karena itu, data penelitian ini dapat dianggap terdistribusi secara normal. Sedangkan hasil uji multikolinieritas ditunjukkan pada tabel 4. Berdasarkan pada tabel 4 dari tabel uji multikolinieritas, tidak ada multikolinieritas sebab variabel SIA penjualan mempunyai nilai VIF = 2.218 serta variabel sistem pembayaran digital memiliki nilai VIF = 2.218. Nilai-nilai ini semuanya kurang dari sepuluh.

Tabel 4. Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Sistem Pembayaran Digital	0.451	2.218
Penerapan SIA Penjualan	0.451	2.218

### Uji Asumsi Klasik-Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heterokedastisitas dengan metode glejser menunjukkan bahwa tidak ada masalah heterokedastisitas. Tabel 5 menunjukkan bahwa variabel sistem pembayaran digital (X1) menunjukkan hasil signifikansi sebesar 0.115 dan variabel SIA penjualan (X2) menunjukkan hasil sebesar 0.906. Hasil kedua variabel ini lebih besar dari nilai standar signifikansi 0.05.

Tabel 5. Uji Heterokedastisitas

Variabel	Tingkat Signifikansi
Sistem Pembayaran Digital - Efektivitas dan Efisiensi Penjualan	0.115
Penerapan SIA Penjualan - Efektivitas dan Efisiensi Penjualan	0.906

### Uji Hipotesis-Uji T

Variabel sistem pembayaran digital: Tabel 6 menunjukkan bahwa nilai *t*-hitung 8.012 lebih besar daripada nilai *t*-tabel 1.659, dan nilai *sig* 0,000 lebih rendah daripada nilai *sig* uji-*t* 0,05. Kesimpulannya, sistem pembayaran digital memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan. Dengan sistem pembayaran digital ini, Alfamart akan sangat tidak efektif dan tidak efisien dalam penjualan. Dengan demikian, hipotesis dalam penelitian ini diterima: sistem pembayaran digital secara parsial dan signifikan memiliki pengaruh terhadap efisiensi dan

efektivitas penjualan; Tabel 6 menunjukkan bahwa nilai  $t$ -hitung 4.406 lebih besar dari nilai  $t$ -tabel 1.659, dan nilai  $sig$  0,000 lebih rendah dari nilai  $sig$  uji- $t$  0,05. Kesimpulannya, SIA penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan. Sebuah masalah dengan sistem akuntansi penjualan ini menunjukkan bahwa tingkat efektivitas dan efisiensi penjualan sangat rendah. Akibatnya, hipotesis penelitian ini bahwa SIA penjualan secara parsial dan signifikan mempengaruhi efektivitas dan efisiensi penjualan, dan H<sub>2</sub> diterima.

Tabel 6. Uji T

No	Variable	T-Hitung	T-Tabel	Signifikansi
1	Sistem Pembayaran Digital - Efektivitas dan Efisiensi Penjualan	8,012	1.659	0,000
2	Penerapan SIA Penjualan - Efektivitas dan Efisiensi Penjualan	4,406	1.659	0,000

### Uji Hipotesis-Uji F

Uji F untuk menguji bahwa bersama sama sistem pembayaran digital serta SIA penjualan memiliki pengaruh terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan.

Tabel 7. Uji F

F-hitung	F-tabel	Signifikansi
150,734	3,08	0,000

Tabel 7 dicermati bahwa nilai F hitung 150.734 > nilai F tabel 3.08 serta nilai  $sig$  0,000 < 0,05. Ini memberikan bahwa variabel dampak antara sistem pembayaran digital serta SIA penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan. Sebagai akibatnya hipotesis pada penelitian ini bahwa bersama sama sistem pembayaran digital serta SIA penjualan memiliki pengaruh terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan. sebagai akibatnya H<sub>3</sub> diterima

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

Tabel 10. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.859 <sup>a</sup>	0,738	0,733	0,981

Tabel 10 menunjukkan bahwa SIA penjualan dan sistem pembayaran digital dapat bertanggung jawab atas 73,3% dari variabel terikat penelitian ini, termasuk efisiensi dan efektivitas



penjualan. Variabel lain yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel bebas penelitian ini juga bertanggung jawab atas 26,7% dari total variabel terikat.

### **Pengaruh Sistem Pembayaran Digital Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan**

Dalam penyelidikan ini, ada lima pertanyaan pada kuesioner yang berkaitan dengan sistem pembayaran digital (X1). Sistem pembayaran digital (X1) memengaruhi efisiensi penjualan (Y). Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel sistem pembayaran digital (X1) memiliki nilai output t-hitung 8.012 dengan nilai *sig* 0.000. Studi sebelumnya, Analisis Pengaruh Perilaku Keuangan dan Penggunaan Nyata Sistem Pembayaran Digital Terhadap Pendapatan Usaha Sektor UMKM di Bali, menemukan bahwa sistem pembayaran digital memengaruhi pendapatan (Sukayana & Sinarwati, 2022b). Hasilnya menunjukkan bahwa sistem pembayaran digital lebih efisien dan efektif daripada sistem pembayaran konvensional; penerapan tanggung jawab secara menyeluruh akan mencapainya (Sukayana & Sinarwati, 2022a).

Studi tentang Strategi Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro dan Kecil Di Masa Pandemi Dalam Pembangunan Ekonomi Digital Di Indonesia menunjukkan bahwa strategi ini juga dapat digunakan untuk meningkatkan keuntungan bisnis selama pandemi, didalam penelitian ini dijelaskan bahwa para pemilik perusahaan diperlukannya inovasi dalam bertahan disetiap situasi dengan memanfaatkan teknologi dijamin yang serba digital saat ini (Oktaria, 2021). Sistem pembayaran digital memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan sebuah perusahaan. Berikut adalah beberapa pengaruh sistem pembayaran digital terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan: pertama, Kemudahan dan kecepatan pembayaran: Sistem pembayaran digital memungkinkan pelanggan untuk melakukan pembayaran dengan cepat dan mudah (Hanina, 2021). Hal ini dapat membantu mengurangi waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan transaksi penjualan, sehingga meningkatkan efisiensi proses penjualan. Pelanggan juga dapat melakukan pembayaran kapan saja dan di mana saja, sehingga memudahkan mereka untuk melakukan pembelian.

Kedua, Pengelolaan pembayaran yang efisien: Sistem pembayaran digital memungkinkan perusahaan untuk mengelola pembayaran dengan lebih efisien (Tarantang et al., 2019). Dengan sistem otomatis yang terintegrasi, perusahaan dapat melacak setiap transaksi pembayaran dengan baik. Ini membantu menghindari kesalahan dalam pencatatan pembayaran dan mempercepat proses manajemen keuangan. Perusahaan juga dapat mengakses laporan pembayaran secara real-time, yang dapat membantu dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan bisnis.

Ketiga, keselamatan dan keamanan transaksi: Sistem pembayaran digital umumnya memiliki tingkat keamanan yang tinggi (Salim & Nopiansyah, 2023). Pembayaran yang dilakukan

melalui sistem ini biasanya dilindungi oleh protokol keamanan yang ketat, seperti enkripsi data dan verifikasi identitas. Hal ini membantu mengurangi risiko penipuan dan kebocoran data, yang dapat mengakibatkan kerugian finansial dan reputasi bagi perusahaan. Dengan demikian, sistem pembayaran digital dapat meningkatkan efektivitas dan kepercayaan pelanggan dalam melakukan transaksi penjualan.

Keempat, integrasi dengan sistem penjualan lainnya: Sistem pembayaran digital umumnya dapat terintegrasi dengan sistem penjualan lainnya, seperti sistem inventaris dan CRM (Customer Relationship Management) (Febriaty, 2019). Hal ini memudahkan perusahaan dalam mengelola dan melacak informasi penjualan secara keseluruhan. Misalnya, setiap transaksi penjualan yang berhasil dapat secara otomatis mengurangi jumlah inventaris yang tersedia, atau memperbarui informasi pelanggan dalam sistem CRM. Dengan integrasi ini, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan penjualan dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Dalam keseluruhan, sistem pembayaran digital memiliki pengaruh yang positif terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan. Dengan kemudahan dan kecepatan pembayaran, pengelolaan pembayaran yang efisien, tingkat keamanan yang tinggi, dan integrasi dengan sistem penjualan lainnya, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

### **Pengaruh SIA Penjualan Terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan**

SIA penjualan menjadi salah satu hal penting dalam suatu bisnis retail karena hal ini dibutuhkan untuk melihat setiap transaksi seperti persediaan yang sangat berkaitan dengan keluar masuknya *product* yang dijual (Andrean, 2015). Hal ini merupakan sebuah inovasi dalam suatu bisnis retail, sehingga prosedur yang dahulunya menggunakan sistem catat secara manual dianggap kurang efektif dan efisien, hal ini digunakan untuk mengurangi adanya transaksi yang tidak tercatat baik itu secara sengaja maupun tidak disengaja. maka dengan ini peneliti melakukan pengujian terhadap variabel SIA penjualan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan (Pardani & Damayanthi, 2017).

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan, SIA penjualan (X2) mempengaruhi efektivitas dan efisiensi penjualan (Y), yaitu jika  $t$ -hitung lebih besar dari  $t$ -tabel dan nilai *sig* kurang dari 0.05. Hasil pengambilan keputusan menunjukkan bahwa  $t$ -hitung 4.406 lebih besar dari  $t$ -tabel 1.659, yang berarti bahwa  $t$ -tabel 1.659 lebih kecil dari  $t$ -hitung 4.406. Studi sebelumnya, seperti Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk.) mengikuti temuan ini, Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa PT. Enseval Putera Megatrading Tbk telah mencapai target penjualan tahun

2018 sebesar 21,7 triliun, mencapai realisasi anggaran tahun 2018 sebesar 20,6 triliun ( $\pm 94,93\%$ ) dan mengalami kenaikan volume penjualan. Peningkatan volume penjualan pada tahun 2017 sebesar 19,669.096.571.146 dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya (Firmansyah & Pramiudi, 2020b).

SIA (Sistem Informasi Akuntansi) penjualan dapat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan sebuah perusahaan. Berikut merupakan beberapa pengaruh SIA penjualan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan: Peningkatan pengelolaan data penjualan: Melalui SIA penjualan, perusahaan dapat mengelola data penjualan dengan lebih efektif. Hal ini termasuk pengelolaan informasi mengenai pelanggan, produk, harga, jumlah penjualan, dan lain sebagainya. Dengan pengelolaan data yang baik, perusahaan dapat melakukan analisis dan membuat keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan efisiensi penjualan (Puspitasari & Andayani, 2023).

Kemudian Automatisasi proses penjualan: SIA penjualan memungkinkan proses penjualan menjadi lebih terotomatisasi. Ini dapat mengurangi waktu dan upaya yang dibutuhkan untuk menyelesaikan transaksi penjualan. Misalnya, dengan sistem penjualan online, pelanggan dapat melakukan pembelian secara mandiri tanpa memerlukan interaksi langsung dengan salesperson. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi penjualan dan mengurangi biaya operasional (Putra, 2021).

Selain itu peningkatan pencatatan dan pelacakan penjualan: Dengan SIA penjualan, perusahaan dapat mencatat dan melacak setiap transaksi penjualan dengan lebih baik. Ini memungkinkan perusahaan untuk memiliki visibilitas yang lebih baik terhadap penjualan yang dilakukan, termasuk informasi mengenai pelanggan, produk yang dibeli, waktu penjualan, dan sebagainya. Dengan informasi ini, perusahaan dapat menganalisis tren penjualan dan mengidentifikasi kesempatan penjualan yang lebih baik (Shabita et al., 2024).

Serta peningkatan analisis dan pelaporan penjualan: SIA penjualan memungkinkan perusahaan untuk melakukan analisis lebih mendalam terhadap data penjualan. Dengan adanya data yang tersimpan secara terstruktur, perusahaan dapat menggunakan alat analisis untuk mengidentifikasi tren penjualan, mengukur kinerja penjualan, dan mengidentifikasi peluang penjualan yang mungkin terlewatkan. Laporan penjualan juga dapat disusun secara otomatis menggunakan SIA penjualan, menyederhanakan proses pelaporan dan meningkatkan pemahaman tentang kinerja penjualan (Awaludin, 2020).

Dalam keseluruhan, implementasi SIA penjualan dapat memberikan pengaruh positif terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan. Dengan sistem yang baik, perusahaan dapat mengelola data penjualan dengan lebih baik, mempercepat proses penjualan, meningkatkan

pencatatan dan pelacakan penjualan, serta meningkatkan analisis dan pelaporan penjualan. Ini semua dapat membantu perusahaan meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan mereka.

### **Pengaruh Sistem Pembayaran Digital Dan SIA Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan**

Efektivitas dan efisiensi penjualan merupakan beberapa hal yang menjadi prioritas dalam suatu bisnis, dikarenakan hal ini dapat meningkatkan suatu pendapatan perusahaan, keefektifitasan dan keefisienan penjualan suatu perusahaan dapat diukur dengan keberhasilan, pertumbuhan perusahaan, dan stabilitas suatu perusahaan tersebut, hal ini diperlukan motivasi dan konsistensi dari setiap pemegang kepentingan di perusahaan tersebut akan tujuan yang ingin dicapai dapat terlaksana (Mufahamah et al., 2022), Karena itu, peneliti melakukan uji f untuk mengetahui bagaimana sistem pembayaran digital dan SIA penjualan berdampak pada efisiensi dan efektivitas penjualan. (Miswanto et al., 2017).

Terdapat tiga kuesioner dalam penelitian ini untuk variabel efektivitas dan efisiensi penjualan (Y). Kami menemukan nilai uji f yang signifikan yang menunjukkan bahwa sistem pembayaran digital (X1) dan SIA penjualan (X2) memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan (Y). Berdasarkan hasil uji f hitung 150.734 lebih besar dari t-tabel 3.08 dengan nilai sig 0.000 lebih kecil dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pembayaran digital (X1) dan SIA penjualan (X2) memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan.

Untuk dapat mentransformasikan operasional bisnis secara digital dengan peran para pelaku ekonomi yang inovatif, diharapkan mampu memberikan jalan keluar di tengah gejolak ekonomi yang semakin hari semakin berkurang (Lubis, 2019), hal ini dapat menjadi sebuah inovasi dalam mengembangkan penjualan, dimana hal tersebut dapat tercapai apabila sistem pendukung yang dimiliki juga dapat menunjang proses tersebut, hal ini sesuai dengan penelitian tentang penggunaan teknologi uang kertas digital sebagai solusi pembayaran modern: ulasan literatur, dimana pemanfaatan teknologi untuk mempermudah transaksi agar menjadi lebih ringkas (Fadhilah et al., 2021), selain dari proses pembayaran, dalam proses pengadaan persediaan dan transaksi jual beli juga harus disertai dengan sistem yang bekerja secara otomatis agar efektivitas dan efisiensi penjualan dapat terwujud pada penelitian yang berjudul Analisis Penerapan SIA Penjualan Pada PT. Melodi Asri Bitung (Betah et al., 2021b) dipenelitian tersebut dijelaskan bagaimana keuntungan dari penerapan SIA penjualan salah satunya lebih efektif dan efisien di bidang pelaporan dan pencatatan, meski ada beberapa kekurangan yang perlu dikembangkan.

Pengaruh sistem pembayaran digital dan SIA (Sistem Informasi Akuntansi) penjualan terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan dapat sangat signifikan. Berikut merupakan beberapa pengaruh yang mungkin terjadi: Mempercepat proses pembayaran: Dengan adanya sistem pembayaran digital, proses pembayaran dapat dilakukan secara instan dan tanpa perlu menggunakan uang tunai. Hal ini dapat membantu meningkatkan efektivitas penjualan karena pelanggan dapat langsung membayar dan mendapatkan produk atau layanan yang dibeli tanpa harus menunggu waktu yang lama untuk proses pembayaran. Selain itu, dengan menggunakan sistem pembayaran digital, risiko terjadinya kesalahan dalam proses pembayaran juga dapat diminimalisir (Aini & Ardini, 2018).

Kemudian dapat meningkatkan akurasi dan kecepatan dalam pencatatan penjualan: Dengan menggunakan SIA penjualan, data penjualan dapat langsung dicatat secara otomatis. Hal ini dapat membantu meningkatkan efisiensi penjualan karena waktu yang diperlukan untuk mencatat penjualan secara manual dapat dihemat. Selain itu, dengan menggunakan SIA penjualan, risiko terjadinya kesalahan dalam pencatatan penjualan juga dapat diminimalisir. Informasi yang tepat waktu dan akurat tentang penjualan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang lebih baik (Firmansyah & Pramiudi, 2020).

Selain itu juga mampu meningkatkan pengelolaan inventaris: Sistem pembayaran digital dan SIA penjualan juga dapat membantu meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan inventaris. Dengan menggunakan SIA penjualan, perusahaan dapat memperoleh informasi yang akurat tentang stok barang yang tersedia dan menghasilkan laporan penjualan yang dapat membantu dalam perencanaan produksi dan pengadaan barang. Selain itu, dengan sistem pembayaran digital yang terintegrasi dengan SIA penjualan, stok barang dapat secara otomatis dikurangi setelah adanya penjualan sehingga dapat mengurangi risiko terjadinya kesalahan dalam pengelolaan inventaris (Setyawan & Widyawati, 2022).

Serta mampu meningkatkan kepuasan pelanggan: Dengan adanya sistem pembayaran digital, pelanggan dapat merasa lebih nyaman dalam melakukan pembayaran karena prosesnya yang mudah dan cepat. Selain itu, dengan menggunakan SIA penjualan, perusahaan dapat memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan karena data penjualan pelanggan dapat terintegrasi dengan sistem yang dapat membantu perusahaan dalam memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan. Hal ini dapat membantu meningkatkan kepuasan pelanggan dan dapat berdampak positif pada penjualan di masa depan (Fauzia & Yuliastuti, 2023).

Dalam keseluruhan, penggunaan sistem pembayaran digital dan SIA penjualan dapat memberikan pengaruh positif terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan. Dengan meningkatkan

kecepatan, akurasi, dan pengelolaan inventaris, perusahaan dapat mengoptimalkan penjualan dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan.

### KESIMPULAN

Sistem pembayaran digital secara parsial dan signifikan memengaruhi produktivitas dan efisiensi penjual. SIA penjualan secara parsial tetapi signifikan mempengaruhi efisiensi dan efektivitas penjualan. Serta terdapat pengaruh secara besema-sama (simultan) serta signifikan antara sistem pembayaran digital dan SIA penjualan terhadap efektivitas serta efisiensi penjualan. Ada beberapa hambatan yang mempengaruhi hasil penelitian ini. Salah satunya adalah bahwa variabel penelitian hanya berkaitan dengan SIA penjualan dan sistem pembayaran digital, dan hanya berfokus pada dampak dari penjualan yang efisien dan efektif. Keterbatasan tambahan adalah bahwa responden yang dituju hanyalah pekerja PT Sumber Alfariya Trijaya Tbk.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aini, B., & Ardini, L. (2018). Dampak Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Prestasi Kinerja Karyawan Pada PT Fajar Mas Murni Surabaya. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 7(3).
- Akhtar, M., Kartini, & Damayanti, R. A. (2022a). Pengaruh Audit Internal dan Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Pendeteksian Kecurangan (Fraud). *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Kontemporer*, 15(2), 132–142.
- Akhtar, M., Kartini, & Damayanti, R. A. (2022b). Pengaruh Audit Internal dan Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Pendeteksian Kecurangan (Fraud). *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Kontemporer*, 15(2), 132–142.
- Andrean. (2015). *Tinjauan Penilaian Persediaan Barang Jadi Akhir Gudang Pada Pt. Indosari Jaya*. 7–9.
- Ardana, P. F. (2022). *Pengaruh Sistem Pembayaran E-Money Pada Teknis Operasional Pembayaran Pt . 2*(3).
- Awaludin, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi. *Jurnal Akuntansi UMMI*, 1(1), 50–56.
- Azizah, S., & Prasetio, A. (2019). Pengaruh Promosi Penjualan Di Instagram, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Kanz Coffee & Eatery). *Almana: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 348–359.
- Badri, R. E., Asnusa, S., Pranyoto, E., Gunawan, A., & Informatika, I. (2022). *Adopsi Inovasi Fintech Berbasis Syariah di Indonesia : Studi Kasus Paylater Platform e-Commerce Dubai , 2018 ). Marszk & Lechman , ( 2019 ) mengatakan bahwa Teknologi Informasi dan. 14*, 183–199.
- Betah, J., Elim, I., & Sia, L. M. M. (2021a). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 282–288.

- Betah, J., Elim, I., & Sia, L. M. M. (2021b). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 282–288.
- Fadhilah, J., Layyinna, C. A. A., Khatami, R., & Fitroh, F. (2021). Pemanfaatan Teknologi Digital Wallet Sebagai Solusi Alternatif Pembayaran Modern: Literature Review. *Journal of Computer Science and Engineering (JCSE)*, 2(2), 89–97. <https://doi.org/10.36596/jcse.v2i2.219>
- Fauzia, S. N., & Yuliasuti, R. (2023). Analisa sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada the gentleman barbershop deltasari menggunakan aplikasi majoo. *Ekomania*, 9(3).
- Febriaty, H. (2019). Pengaruh sistem pembayaran non tunai dalam era digital terhadap tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi)*, 2, 307–313.
- Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020a). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.286>
- Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020b). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.286>
- Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020c). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8.
- Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8). In *Universitas Diponegoro*. <https://doi.org/https://doi.org/10.3929/ethz-b-000238666>
- Hanina, A. (2021). Efektivitas Penggunaan QRIS Pada Transaksi Penjualan Potato Life Di Roxy Jember. *Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*.
- Ismail. (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada PT. Trust Technology). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 12(1), 17–28.
- Joko susilo. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan PT. Inalum (Persero). *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sumatera Utara*.
- Lubis, N. (2019). Pengaruh Sistem Pembayaran Non-Tunai Pada Era Digital Terhadap Tingkat Inflasi Di Indonesia. *Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 103.
- Ma'rifah, I., Supriyanto, Y., Wibowo, N., Damawati, A. R., & Umaira, S. (2022). Pengaruh Pembayaran Digital terhadap Keberlangsungan Usaha pada UMKM Nyambowl. 6(2), 16–23.
- Miswanto, M., Abdullah, Y. R., & Suparti, S. (2017). Pengaruh efisiensi modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 24(2).
- Mufahamah, E., Wuryanti, L., & Muhammad, M. (2022). Pengaruh Sistem Pengukuran Kinerja , Motivasi dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Manajerial Disnakertrans Provinsi Banten. 14, 97–109.
- Oktaria, E. T. (2021). Strategi Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro Dan Kecil Di Masa Pandemi Dalam Pembangunan Ekonomi Digital Di Indonesia. *Akuntansi & Keuangan*, 12(1), 22–29.

- Pardani, K. K., & Damayanthi, I. (2017). Pengaruh Pemanfaatan Teknologi, Partisipasi Pemakai, Manajemen Puncak Dan Kemampuan Pemakai Terhadap Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 19(3), 2234–2261.
- Puspitasari, R., & Andayani, A. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Perceived Usefulness Terhadap Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan (Studi Pada PT Gerongan Surajaya). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 12(1).
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *JUHANPERAK*, 2(2), 242–257.
- Rahman, A. Z., & Saputra, F. L. (2022). Efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan keuangan daerah Kabupaten Cilacap. *Humanika*, 22(2), 117–126. <https://doi.org/10.21831/hum.v22i2.54277>
- Salim, A. S., & Nopiansyah, D. (2023). Efisiensi Penggunaan Quick Response Code Indonesia Standart (Qris) Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Umkm Di Le Garden Palembang Indah Mall. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(2), 1385–1396.
- Schmitz, A. J. (2019). Expanding access to remedies through e-court initiatives. *Buff. L. Rev.*
- Setyawan, Y., & Widyawati, D. (2022). Analisis Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 11(3).
- Shabita, A., Tripermata, L., & Hendarmin, R. M. R. (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Penjualan Terhadap Efektivitas Persediaan. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(4), 1018–1029.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta.
- Sukayana, K., & Sinarwati, N. K. (2022a). Analisis pengaruh financial behaviour dan actual use digital payment system terhadap pendapatan usaha sektor UMKM di Bali. *Jurnal EXPLORE*, 12(1), 87–93.
- Sukayana, K., & Sinarwati, N. K. (2022b). Analisis pengaruh financial behaviour dan actual use digital payment system terhadap pendapatan usaha sektor UMKM di Bali. *Jurnal EXPLORE*, 12(1), 87–93.
- Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan sistem pembayaran digital pada era revolusi industri 4.0 di indonesia. *Jurnal Al-Qardh*, 4(1), 60–75.
- Wahyuni, R. A. E., & Turisno, B. E. (2019). Praktik Finansial Teknologi Ilegal Dalam Bentuk Pinjaman Online Ditinjau Dari Etika Bisnis. *Jurnal Pembangunan Hukum Indonesia*, 1(3), 379–391. <https://doi.org/10.14710/jphi.v1i3.379-391>
- Widayanti, D. (2014). Efektivitas Dan Efisiensi Pembayaran Non Tunai Quick Response Indonesian Standard (QRIS) Dalam Mempengaruhi Inklusi Keuangan Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 7(2), 107–115.
- Wijaya, L. D., & Simamora, V. (2022). Pengaruh Kapabilitas Teknologi Informasi Dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Strategi Dan Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing Umkm Kuliner. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 7(1), 51–65. <https://doi.org/10.38043/jiab.v7i1.3474>