

ABSTRAK

Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Internal Penjualan (studi kasus pada koperasi pegawai telekomunikasi tasikmalaya)

Sebagai salah satu prosedur manajemen Sumber daya manusia, penerapan Sistem Informasi dan Akuntansi Penjualan mempunyai peran yang strategis dalam pengawasan Internal Penjualan di sebuah perusahaan disamping Pengawasan oleh yang lainnya. Hal ini berhubungan dengan fungsi sistem manajemen perusahaan yang mampu menjamin berjalanya segala sesuatu sesuai dengan apa yang diharapkan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran empiris tentang Pengaruh Penerapan Sistem Informasi dan Akuntansi Penjualan Terhadap Pengawasan Internal Penjualan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitik dengan pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian adalah karyawan Kopegtel Tasikmalaya sebanyak 42. Sampel yang diambil adalah sampel jenuh dimana semua populasi dijadikan subjek penelitian. Alat yang digunakan adalah kuesioner (angket) dan penelaahan dokumentasi. Teknik pengolahan data menggunakan SPSS versi 16.0.

Berdasarkan analisis data diperoleh gambaran bahwa Penerapan Sistem Akuntansi memiliki hubungan yang signifikan terhadap Pengendalian Internal Penjualan, dengan nilai koefisien korelasi $r=0.891$ yang dikategorikan mempunyai hubungan yang sangat kuat pada signifikan $\alpha=0,01$ atau memiliki tingkat kepercayaan sebesar 99 %. Sedangkan besarnya pengaruh sitem Informasi dan Akuntansi Penjualan terhadap Pengendalian Internal Penjualan sebesar 79,39 % sedangkan 20,61% lainnya dipengaruhi oleh variabel lain yang membutuhkan penelitian lanjutan. Makna lain dari hasil penelitian ini adalah bahwa Penerapan system informasi dan akuntansi Penjualan jika dilaksanakan secara optimal dengan memperhatikan semua komponennya, maka akan sangat berpengaruh secara positif bagi pengawasan internal penjualan di sebuah perusahaan.

Kata kunci : system informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian internal penjualan