

**Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang  
Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan  
(Studi Kasus pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang)**

**RADEN NURLIA SARI**

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : [poetri.ayisudiby@yahoo.co.id](mailto:poetri.ayisudiby@yahoo.co.id)*

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan, dan mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang di hasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan; Pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian intern : struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya; Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai maka tujuan dari sistem informasi akuntansi akan dapat tercapai sehingga pengendalian intern pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang akan berjalan secara efektif.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas, Penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas, Penjualan.

**Evaluation of Accounting Information Systems Sales in Supporting Effectiveness Implementation of Internal Control Sales (Case Study on PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang)**

**RADEN NURLIA SARI**

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : [poetri.ayisudiby@yahoo.co.id](mailto:poetri.ayisudiby@yahoo.co.id)*

**ABSTRACT**

The purpose of this research was to evaluate the accounting information system sales, sales effectiveness of internal control, and evaluate sales accounting information systems in supporting the sales effectiveness of internal control applied by PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang. The research concludes that the accounting information system sales adopted by the PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang can provide the required information and information management company that produced accurate, timely, and relevant; Internal controls have been effective sales, which includes the key elements of internal control: organizational structure that separates the strictly functional responsibilities, authority system and recording procedures that provide reasonable protection against property, debts, income and expenses, a healthy practice in carrying out the duties and functions of each organizational unit, employee quality in accordance with its responsibilities; sales accounting information system implemented by PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang to support the effectiveness of internal control sales companies.

It can be concluded that the accounting information system of good and adequate then the purpose of the accounting information system can be achieved so that the internal control PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang will run effectively.

Keywords: Accounting Information Systems Sales, Internal Control System Sales, Effectiveness, Sales.

Keyword : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas, Penjualan.