ABSTRAK

Diantara kegiatan perusahaan yang ada, aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik dapat merugikan perusahaan, karena tujuan penjualan tidak tercapai dan pendapatan yang akan diterima akan berkurang. Berdasarkan pemikiran diatas, penulis melakukan penelitian pada Kantor Daerah Pelayanan Daerah (KANDATEL) Sukabumi yang hasilnya di tuangkan dalam skripsi dengan judul “ **MANFAAT SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN JASA TELEKOMUNIKASI DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN**” .

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memilih KANDATEL Sukabumi sebagai objek penelitian, penelitian yang dilakukan adalah mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan jasa dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan. Hal ini mengingat transaksi penjualan jasa pada KENDATEL Sukabumi terjadi dalam jumlah yang besar sehingga diperlukan suatu pengendalian internal yang efektif.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui ada tidaknya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada KANDATEL Sukabumi dan mengetahui efektif tidaknya penerapan pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut. Selain itu untuk mempelajari, serta mengetahui manfaat sistem informasi akuntansi penjualan dan menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan perusahaan tersebut.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus. Data primer diperoleh melalui penelitian lapangan, yaitu dengan mengadakan observasi, wawancara, dan daftar pertanyaan mengenai objek penelitian yang sedang diteliti, sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur- literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah memadai, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan kuesioner sebesar 70% dan adanya unsur- unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang memadai, Pengendalian Internal Penjualan yang dilaksanakan telak efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil jawaban kuesioner sebesar 71,5% dan dengan adanya komponen pengendalian internal penjualan serta tercapainya tujuan pengendalian internal penjualan.

Dalam pembahasan yang dilakukan ditemukan beberapa kelemahan dalam penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan maupun Pengendalian Internal Penjualan Kelemahan yang ada tidak terlalu berpengaruh terhadap aktivitas penjualan pada KANDATEL Sukabumi, sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan telah memadai dan Pengendalian Internal Penjualan Jasa telah dilaksanakan dengan efektif. Jadi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah berperan dalam menunjang efektifitas Pengendalian Internal Penjualan..

KATA PENGANTAR