

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2..Identifikasi Masalah	2
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	2
1.4. Kegunaan Penelitian.....	2
1.5. Kerangka Pememikiran	3
1.6. Metode Penelitian.....	5
1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Manfaat.....	7
2.1.1. Pengertian Informasi.....	7
2.1.2. Karekteristik Informasi	7
2.1.3. Karakteristik kualitatif Informasi Akuntansi	8
2.2. Sistem Informasi	10
2.3. Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.3.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	11
2.3.2. Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.3.3. Unsur- unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.4. Sistem Informasi Akuntasi Penjualan.....	15
2.4.1. Organisasi Penjualan	16
2.4.2. Klasifikasi Penjualan	17
2.4.3. Prosedur Penjualan	18
2.4.3.1. Prosedur Penjualan Tunai.....	18

2.4.3.2. Prosedur penjualan Kredit.....	20
2.4.4. Sistem Pencatatan dan Pelaporan Penjualan.....	22
2.5. Efektifitas.....	24
2.6. Penjualan.....	24
2.6.1. Pengertian Penjualan.....	24
2.6.2. Tujuan Penjualan.....	24
2.7. Pengendalian Internal.....	25
2.7.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	25
2.8. Tujuan Pengendalian Internal.....	28
2.8.1. Unsur- unsur Pengendalian Internal.....	28
2.8.2. Keterbatasan Pengendalian Internal.....	33
2.8.3. Manfaat sistem informasi penjualan jasa telekomunikasi dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan.....	34

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian.....	36
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	36
3.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Perusahaan.....	39
3.2. Metode Penelitian	30
3.2.1. Teknik Pengumpulan Data.....	51
3.2.2. Operasional Variabel	52
3.2.3. Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis	56

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian	58
4.1.1. Kebijakan Penjualan KANDATEL Sukabumi	59
4.1.2. Pengendalian Internal Penjualan Jasa Telekomunikasi KANDATEL Sukabumi.....	63
4.1.3. Identifikasi pelaku aktivitas dan peaku kontrol	64
4.1.4. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Telekomunikasi dalam menunjang Efektivitas	

Pengendalian Internal Penjualan.....	67
4.1.5. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	
KANDATEL Sukabumi.....	78
4.2. Pembahasan.....	80
4.2.1. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	
Jasa Telekomunikasi pada KANDATEL Sukabumi	
dalam menunjang Efektivitas Pengendalian	
Internal Penjualan.....	80
4.2.2. Pengujian Hipotesis.....	85
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan	88
5.2. Saran.....	89
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
Lampiran 1 : Struktur Organisasi KANDATEL Sukabumi	
Lampiran 2 : Struktur Organisasi Divisi Regional	
Lampiran 3 : Kuesioner	
Lampiran 4 : Hasil Jawaban Kuesioner	
Lampiran 5 : Formulir – Formulir	
Lampiran 6 : Surat Bimbingan Skripsi	
Lampiran 7 : Surat Persetujuan Skripsi	
Lampiran 8 : Surat Perizinan Pengambilan Data	