

## **ABSTRAKSI**

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**KHAULA NISA AZKIA**

**EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN,  
PENERIMAAN KAS DAN PENGARUHNYA TERHADAP EFEKTIFITAS  
PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. ISTANA KEBON JERUK.**

**Latar Belakang :** Persaingan bisnis otomotif yang meningkat memaksa setiap perusahaan otomotif dari segala *merk* untuk bersaing lebih ketat, demi mewujudkan tujuan utama perusahaan yakni memaksimalkan laba Perusahaan. Setiap Perusahaan dituntut untuk menjalankan bisnisnya dengan baik. Dengan dukungan sistem informasi yang baik dan pengendalian internal yang baik sebuah perusahaan tentu dapat memiliki banyak keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang dapat membantu memberikan informasi yang akurat sehingga para penggunanya tepat dalam pengambilan Keputusan.

**Tujuan :** Mengetahui prosedur penjualan dan penerimaan kas yang di jalankan PT. Istana Kebon Jeruk dan membandingkan dengan teori yang ada serta mengetahui seberapa efektif pengendalian internal yang di terapkan oleh PT. Istana kebon Jeruk berdasarkan SOP yang ada. Khususnya untuk bagian penjualan dan penerimaan kas.

**Metode :** Metode yang digunakan adalah Deskriptif kualitatif dengan menggunakan ICQ yang ditujukan kepada pegawai PT. Istana Kebon Jeruk yang berhubungan dengan bagian penjualan dan penerimaan kas, dan penilaian ICQ yang digunakan adalah dengan pengukuran Skala Guttman.

**Hasil :** Dari 11 Responden yang merupakan karyawan PT. Istana Kebon Jeruk yang berhubungan dengan bagian penjualan dan penerimaan kas, di survei dengan mengajukan 16 pertanyaan untuk SIA Penjualan dan 10 pertanyaan untuk SIA Penerimaan Kas, hasilnya menunjukkan efektif yakni 84.18% untuk efektifitas pengendalian internal atas SIA Penjualan dan 88,18% efektifitas pengendalian internal atas penerimaan kas pada PT. Istana Kebon Jeruk.

**Kesimpulan :** PT. Istana Kebon Jeruk telah melaksanakan sistem dan prosedur atas SIA Penjualan dan SIA Penerimaan Kas sebagai alat untuk pengendalian internal dan hasil ICQ dinyatakan efektif meskipun tidak 100%. Dari evaluasi tersebut Perusahaan disarankan agar melakukan pemisahan tugas antara bagian keuangan, bagian penjualan dan bagian penagihan, serta mengontrol piutang terhadap pelanggan dan *leasing* secara rutin, Menambahkan alur persetujuan pada saat menerima order dan mengeluarkan unit, serta menjaga hubungan baik kepada

## **ABSTRACTION**

**ESA UNGGUL UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
ACCOUNTING STUDIES PROGRAM**

**KHAULA NISA AZKIA**

### ***EVALUATION OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS SALES, REVENUE CASH AND EFFECT ON EFFECTIVENESS OF INTERNAL CONTROL AT PT. ISTANA KEBON JERUK.***

*Background: automotive business increased competition force every automotive company of all brands to compete more closely, in order to realize the company's main goal to maximize the Company's profits. The Companies are required to run the business properly. With the support of a good information system and internal controls well a company can certainly has many advantages so as to compete with other companies, especially accounting information systems sales and cash receipts can help provide accurate information so that the user have right in decision making.*

*Objective: To examine the procedures of sales and cash receipts on the run PT. Istana Kebon Jeruk and compared with existing the ories and to know how effective internal controls applied by PT. Istana Kebon Jeruk by SOP. Particularly for sales and cash receipts.*

*Methods: The method used is descriptive qualitative by using ICQ addressed to employees PT.Istana Kebon Jeruk related to sales and cash receipts, and ICQ assessment used is the measurement Guttman Scale.*

*Results: From 11 respondents who are employees of PT. Istana Kebon Jeruk that related with sales and cash receipts, in the survey by asking 16 questions, 10 questions SIA Sales and Cash Receipts for SIA, the results show that 84.18% effective on the effectiveness of internal control over 88.18% SIA Sales and effectiveness of internal control over cash receipts on PT.Istana Kebon Jeruk.*

*Conclusion: PT.Istana Kebon Jeruk has implemented systems and procedures on SIA Sales and Cash Receipts as a tool for internal control and the results of ICQ declared effective but does not reach 100%. From these evaluations, The company suggested that performs the separation of duties between the finance department, sales department and the billing section, as well as controlling receivables to customers and leasing on a regular basis, adding approval flow at the time of receiving the order and issue units, as well as maintaining good relations to customers in SOP PT. Istana Kebon Jeruk, requires every reporting money goes to attach proof of transfer of the konsumen.*