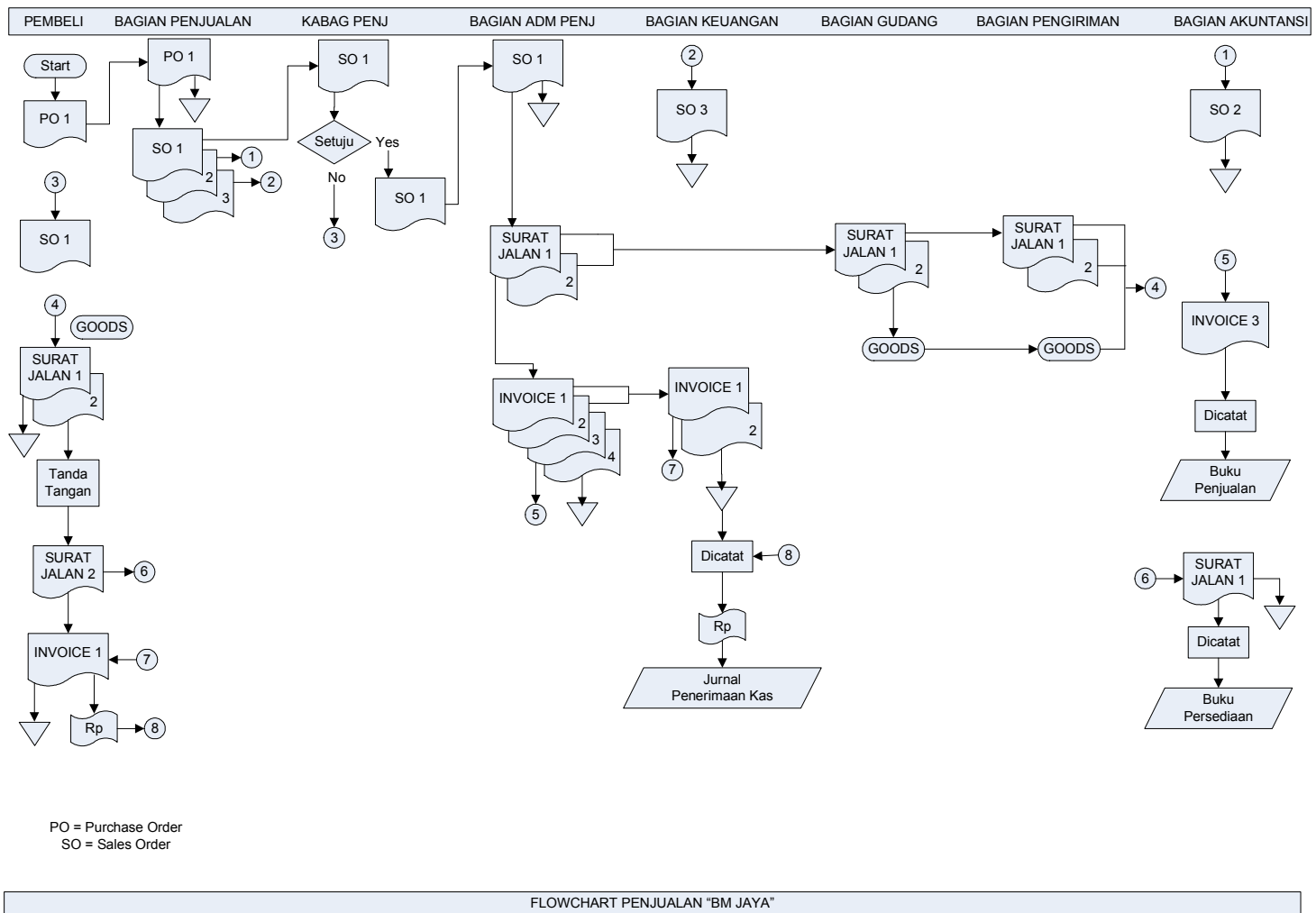
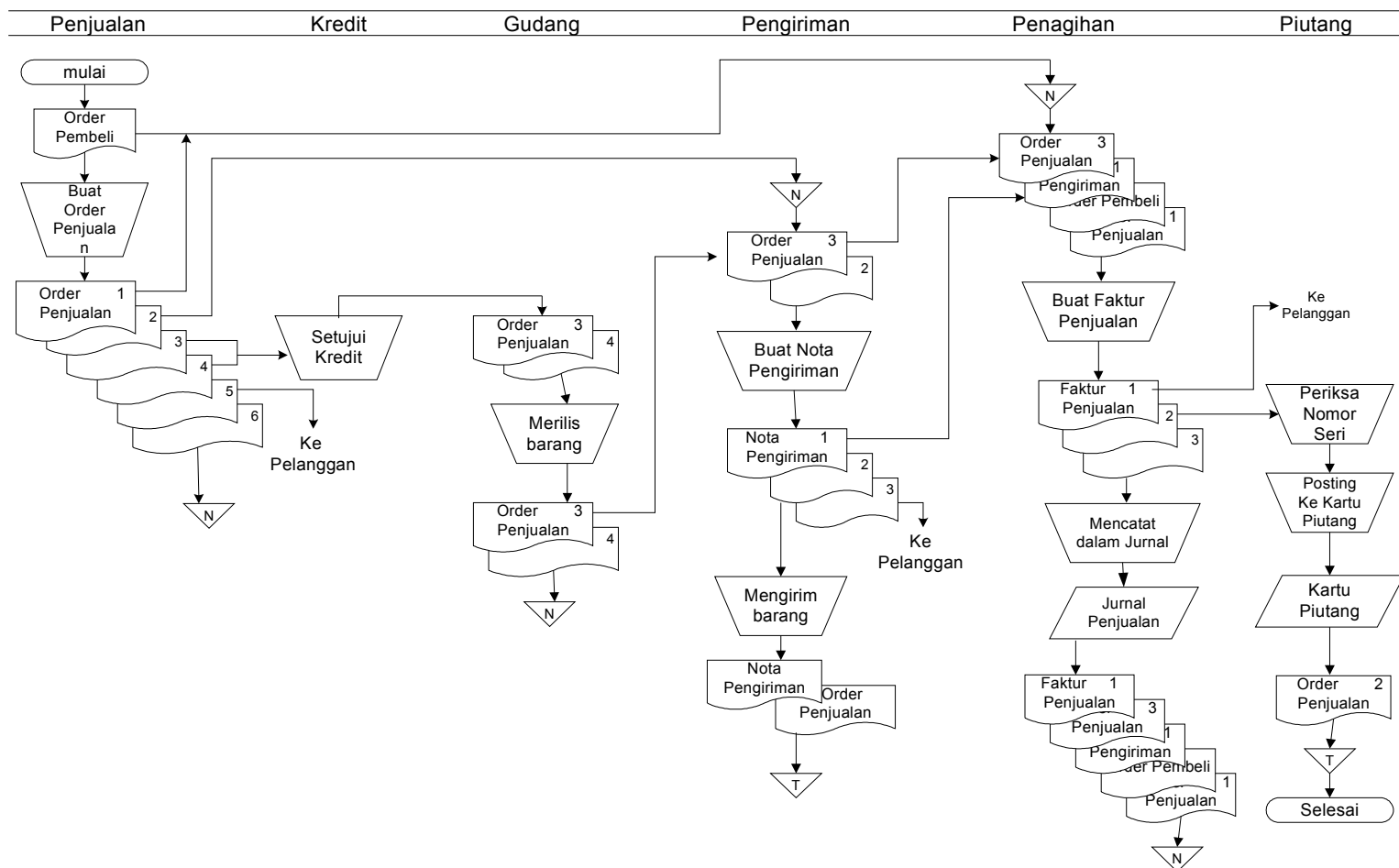


# Lampiran 1

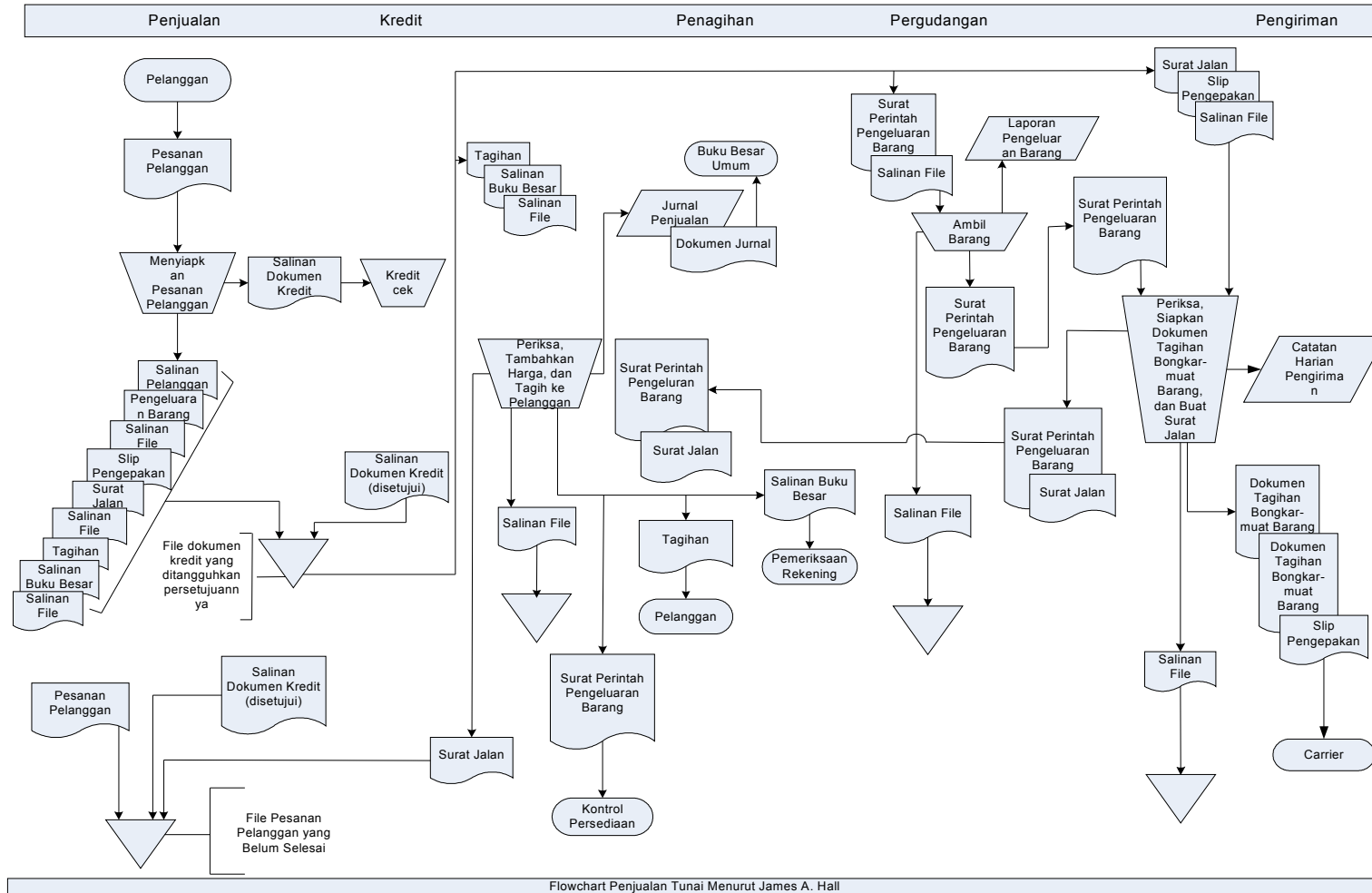


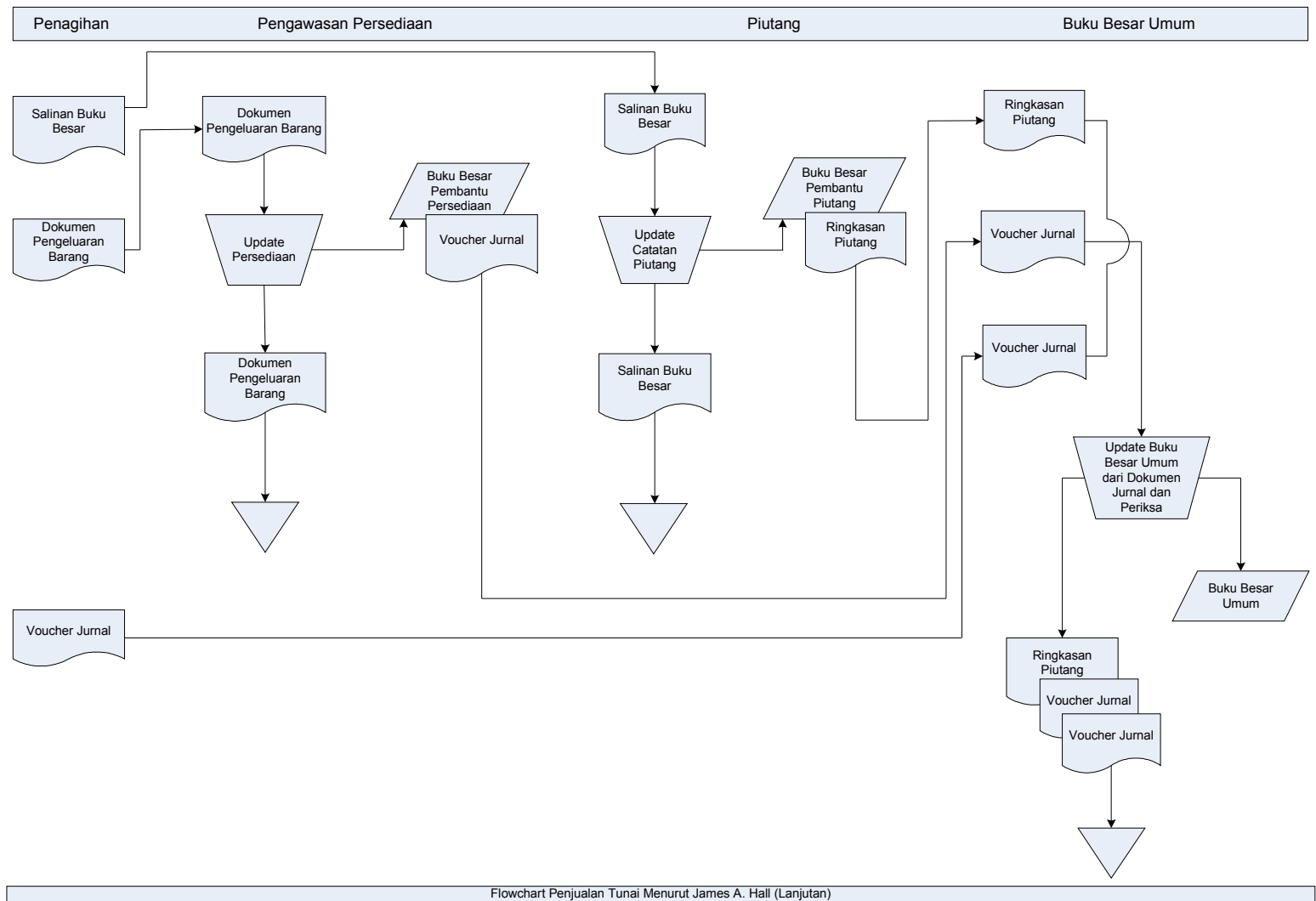
## Lampiran 2

### FLOWCHART PROSEDUR PENJUALAN KREDIT MENURUT KRISMIAJI (2002,277)



### Lampiran 3





**Tabel 1**

**KUESIONER**  
**Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ( X)**

No.	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Perusahaan memiliki catatan yang jelas mengenai uraian tugas.					
2.	Perusahaan mempunyai target penjualan untuk setiap daerah pemasaran.					
3.	Perusahaan melakukan pemisahan fungsi di dalam aktivitas penjualan					
4.	Setiap karyawan melakukan tugas dan tanggungjawab sesuai dengan gambaran umum struktur organisasi.					
5.	Adanya pemisahan fungsi yang jelas antara bagian penerimaan kas dengan bagian pembukuan.					
6.	Manajer menetapkan kebijakan penjualan yang berlaku di dalam perusahaan.					
7.	Bagian keuangan membuat laporan keuangan secara periodik.					
8.	Manajer memeriksa laporan keuangan yang telah dibuat.					
9.	Asset di dalam perusahaan disimpan di tempat yang aman.					
10.	Dokumen penjualan diperiksa dan disetujui oleh kepala bagian penjualan.					
11.	Setiap barang yang keluar dari gudang diperiksa kesesuaiannya dengan faktur penjualan.					
12.	Kepala bagian penjualan selalu memeriksa kebenaran setiap transaksi penjualan yang telah dicatat.					
13.	Perusahaan melakukan <i>stock opname</i> secara periodik dan terus menerus.					
14.	Bukti setoran yang telah dicap oleh bank dicocokkan dengan catatan bank dan catatan di dalam perusahaan.					
15.	Fungsi penjualan terpisah dengan fungsi penagihan.					

### Efektivitas penjualan ( Y )

No.	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Perusahaan mempunyai target penjualan untuk setiap daerah pemasaran.					
2.	Perusahaan mempertimbangkan situasi dan kondisi daerah pemasaran yang berbeda-beda, dalam menetapkan target penjualan.					
3.	Target penjualan tercapai sesuai dengan yang diharapkan.					
4.	Perusahaan tidak melakukan evaluasi target penjualan yang telah dicapai untuk masing-masing daerah pemasaran.					
5.	Perusahaan mengupayakan cara-cara agar target penjualan dapat tercapai.					
6.	Kualitas barang menjadi kriteria pengukuran atas hasil penjualan.					
7.	Kepuasan konsumen merupakan salah satu kriteria pengukuran atas hasil penjualan.					
8.	Target penjualan yang telah ditetapkan ditinjau kembali dan tetapi tidak direvisi dari waktu ke waktu.					
9.	Perusahaan melakukan analisis terhadap penyimpangan target penjualan yang terjadi guna mengetahui sebab-sebab penyimpangan.					
10.	Analisis penyimpangan target penjualan dilakukan secara terperinci untuk mengetahui secara tepat sebab-sebabnya.					
11.	Dalam usaha mencari sebab penyimpangan target penjualan, perusahaan tidak melakukan tinjauan langsung ke daerah pemasaran tersebut.					
12.	Adanya tindakan perbaikan yang dilakukan atas kelemahan atau penyimpangan target penjualan tersebut.					
13.	Sebelum melakukan tindakan perbaikan, perusahaan tidak melakukan pembicaraan dengan manajer dan bagian penjualan untuk membuat target penjualan yang baru.					
14.	Tindakan koreksi tidak dilakukan secara akurat oleh pihak-pihak yang terkait.					
15.	Tindakan koreksi yang dilakukan tidak memberikan perubahan positif pada perusahaan.					

**Tabel 2**

**Jawaban kuesioner mengenai sistem informasi akuntansi penjualan ( X )**

Pertanyaan	Responden																																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	147	
2	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	149
3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	147	
4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	147
5	5	5	2	5	3	2	1	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	2	1	2	5	5	4	4	5	5	3	5	125	
6	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	147
7	5	5	4	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	141	
8	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	143
9	4	5	4	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	143	
10	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	140
11	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	137
12	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	145	
13	4	5	4	5	4	4	2	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	2	5	133	
14	5	4	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	4	4	5	135	
15	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	136	

**Tabel 3**

**Jawaban kuesioner mengenai efektivitas penjualan ( Y )**

Pertanyaan	Responden																																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31						
1	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	135
2	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	139
3	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	134
4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	138
5	2	5	4	4	2	2	3	4	3	2	2	5	4	4	2	5	5	4	4	2	2	3	4	3	2	2	2	4	4	2	3	4	4	2	3	99	
6	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	131	
7	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	137	
8	5	5	4	5	3	4	5	3	4	4	3	4	4	4	3	5	5	4	5	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	5	3	123	
9	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	131	
10	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	124	
11	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	128	
12	5	4	2	4	4	4	5	3	2	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	4	5	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	119		
13	5	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	129		
14	2	5	4	5	3	4	4	4	4	4	1	2	3	3	4	2	5	4	5	4	4	4	4	4	4	1	2	3	3	3	3	4	4	108			
15	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	131		



**Tabel 4**  
**Regression**

**Variables Entered/Removed(b)**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SIA_PENJU ALAN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: EFEKTIVITAS\_PENJUALAN

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.729(a)	.532	.496	7.972

a Predictors: (Constant), SIA\_PENJUALAN

**ANOVA(b)**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	938.668	1	938.668	14.768	.002(a)
	Residual	826.265	13	63.559		
	Total	1764.933	14			

a Predictors: (Constant), SIA\_PENJUALAN

b Dependent Variable: EFEKTIVITAS\_PENJUALAN

**Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-45.043	44.833		-1.005	.333
	SIA_PENJU ALAN	1.221	.318	.729	3.843	.002

a Dependent Variable: EFEKTIVITAS\_PENJUALAN