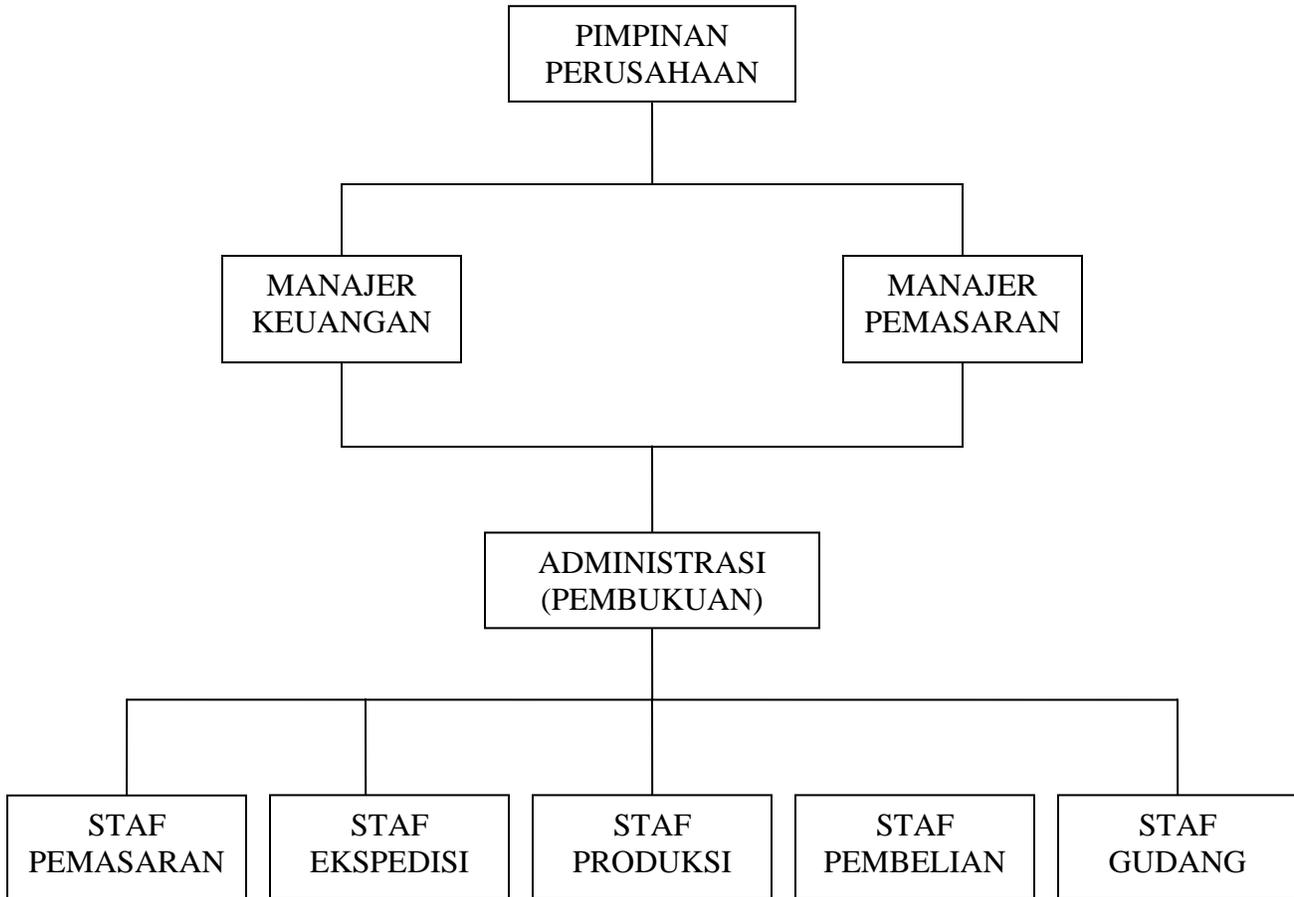


## LAMPIRAN 1

### STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN *POWER SPEED RACING*



(Sumber: Perusahaan *Power Speed Racing*)

## LAMPIRAN 4

### JAWABAN RESPONDEN UNTUK VARIABEL X (ORDINAL)

Resp	Jawaban Responden untuk Variabel X																													Total
	Item																													
	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	
1	5	5	4	2	4	5	5	4	2	4	5	4	5	4	3	3	4	4	3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	118
2	5	4	4	4	3	4	5	5	2	5	5	5	5	4	4	2	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	125
3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	121	
4	5	5	4	5	3	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	2	4	4	5	4	3	125
5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	2	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	129
6	5	3	4	5	3	2	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	124
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	116
8	4	4	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	125
9	5	4	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	132
10	4	4	4	5	3	2	5	5	4	3	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	127
11	4	3	4	3	4	4	3	4	3	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	119
12	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	123
13	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	2	4	4	5	5	5	5	128
14	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	129
15	5	5	5	4	4	3	5	5	2	4	4	2	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	123
16	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	127
17	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	2	5	5	4	4	4	4	125
18	4	4	5	5	4	4	4	4	3	5	3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	116
19	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	3	4	116
20	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	117
21	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	127
22	5	5	4	4	4	4	3	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	131
23	5	4	4	4	2	4	5	4	4	4	4	3	3	5	5	5	4	4	4	3	5	4	2	5	5	4	4	4	4	117
24	5	5	4	4	5	5	5	3	4	4	4	2	4	5	2	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	123
25	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	128
26	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	2	5	4	5	5	4	4	126
27	5	5	5	5	2	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	117
28	4	4	4	4	5	4	3	4	3	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	128
29	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	130
30	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	129
31	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	124
32	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	129

(Sumber: Perusahaan Power Speed Racing)



**TABEL PERHITUNGAN ANALISIS REGRESI LINEAR**

<b>Resp</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
1	126.272	109.082	15944.61798	13774.0023
2	136.132	105.324	18531.92142	14337.96677
3	127.672	97.803	16300.13958	12486.70462
4	134.942	102.467	18209.34336	13827.10191
5	140.241	110.882	19667.53808	15550.20256
6	134.02	100.71	17961.3604	13497.1542
7	119.781	107.972	14347.48796	12932.99413
8	134.291	112.718	18034.07268	15137.01294
9	143.686	100.698	20645.6666	14468.89283
10	138.892	109.548	19290.98766	15215.34082
11	125.737	115.367	15809.79317	14505.90048
12	130.867	106.915	17126.17169	13991.64531
13	139.327	118.651	19412.01293	16531.28788
14	139.306	114.427	19406.16164	15940.36766
15	133.698	94.879	17875.1552	12685.13254
16	135.281	105.348	18300.94896	14251.58279
17	134.046	100.26	17968.33012	13439.45196
18	122.535	99.026	15014.82623	12134.15091
19	120.087	99.139	14420.88757	11905.30509
20	124.444	108.265	15486.30914	13472.92966
21	135.775	109.483	18434.85063	14865.05433
22	142.524	112.948	20313.09058	16097.80075
23	124.671	80.892	15542.85824	10084.88653
24	132.798	115.556	17635.3088	15345.60569
25	137.419	115.78	18883.98156	15910.37182
26	137.387	114.048	18875.18777	15668.71258
27	122.532	108.316	15014.09102	13272.17611
28	138.455	104.825	19169.78703	14513.54538
29	139.836	106.761	19554.1069	14929.0312
30	138.55	120.526	19196.1025	16698.8773
31	131.43	112.497	17273.8449	14785.48071
32	138.5	118.561	19182.25	16420.6985
<b>Total</b>	<b>4261.134</b>	<b>3439.674</b>	<b>568829.1923</b>	<b>458677.3682</b>



	= Arsip
OP	= Order penjualan
FP	= Faktur penjualan
DO	= Delivery order
B	= Barang
Rp	= Rupiah
	= Aliran data
	= Persiapan pekerjaan
	= Kontrol

**Tabel 4.1**

**Model Summary (b)**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.377(a)			7.74801

a Predictors: (Constant), X

b Dependent Variable: Y

**ANOVA (b)**

Model			df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	297.615	1	297.615	4.958	.000 <sup>a</sup>
	Residual	1800.949	30	60.032		
	Total	2098.564	31			

a Predictors: (Constant), X

b Dependent Variable: Y

**Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant) X	46.414	27.464		1.69	

a Dependent Variable: Y

**Correlations**

		Y	X
Pearson	Y		
Correlation	X		
Sig.	Y		
(1-tailed)	X		
N	Y		
	X		

**KUESIONER VARIABEL INDEPENDEN**  
**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI**

PERTANYAAN	YA	TIDAK
<p>1. Apakah sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan yang disusun mampu mengarah pada sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan.</p> <p>2. Apakah sistem informasi akuntansi bermanfaat dalam membantu manajemen dalam mengambil keputusan.</p> <p>3. Apakah sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan mampu mengevaluasi alternatif tindakan terhadap kebijakan penjualan itu sendiri.</p>		
<b>Masukan</b>		
<p>4. Apakah terdapat verifikasi terhadap semua transaksi yang telah dicatat</p> <p>5. Apakah dokumen sumber dirancang dengan selengkap mungkin</p> <p>6. Apakah dokumen sumber memiliki spesifikasi yang jelas dan akurat serta dapat diidentifikasi kembali.</p>		
<b>Keluaran</b>		
<p>7. Apakah informasi mengenai penjualan yang dihasilkan sistem informasi akuntansi itu <i>up to date</i>.</p> <p>8. Apakah informasi mengenai penjualan yang dihasilkan dapat diandalkan dan relevan</p> <p>9. Apakah informasi mengenai penjualan yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan</p>		
<b>Penyimpanan Data</b>		
<p>10. Apakah data mengenai penjualan yang disimpan secara sistematis dan terorganisir</p> <p>11. Apakah kontinuitas data mengenai penjualan yang disimpan terpelihara</p> <p>12. Apakah penempatan penyimpanan data mengenai penjualan sesuai dengan baik</p>		

<p>13. Apakah terdapat koordinasi pengolahan data mengenai penjualan yang baik</p> <p>14. Apakah pengolahan data mengenai penjualan yang dilakukan itu terorganisir dengan baik dan sistematis</p> <p>15. Apakah pengolahan data mengenai penjualan mengarah pada kesesuaian antara sumber yang diperoleh dengan informasi penjualan yang dihasilkan antara sumber yang diperoleh dengan informasi penjualan yang dihasilkan</p>		
<p><b>Instruksi dan Prosedur</b></p>		
<p>16. Apakah sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi penjualan terdapat instruksi dan prosedur yang dirancang secara rinci dan jelas</p> <p>17. Apakah instruksi dan prosedur mengenai penjualan secara keseluruhan dapat dikatakan cukup memadai</p> <p>18. Apakah instruksi dan prosedur sistem informasi akuntansi disusun secara logis dan sesuai dengan bidangnya</p> <p>19. Apakah instruksi dan prosedur telah dijalankan sebagaimana mestinya</p>		
<p><b>Pengendalian dan Pengukuran Keamanan</b></p>		
<p>20. Apakah terdapat pembagian wewenang dan tanggung jawab terhadap pihak yang terkait dengan sistem informasi akuntansi (pengguna) yang jelas dan proporsional</p> <p>21. Apakah pihak yang terkait dengan sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan tersebut masing-masing menghasilkan kinerja yang optimal</p> <p>22. Apakah sistem informasi akuntansi terdapat pencegahan pengaksesan dari pihak-pihak yang tidak berwenang atau penyalahgunaan</p> <p>23. Apakah terdapat kebijakan yang pasti untuk menjamin keakuratan dan kelayakan operasi sistem informasi akuntansi</p> <p>24. Apakah dilakukan proses pengecekan dan pengevaluasian secara berkala dan konsisten terhadap sistem informasi akuntansi</p>		

**KUESIONER VARIABEL DEPENDEN  
EFEKTIVITAS PENJUALAN**

<b>PERTANYAAN</b>	<b>YA</b>	<b>TIDAK</b>
<b>Perencanaan dalam Manajemen Penjualan</b>		
<b>Penentuan Tujuan</b>		
1. Apakah dalam setiap pengoperasionalisasian penjualan di perusahaan selalu didahului suatu perencanaan yang matang 2. Apakah ketersediaan tenaga kerja yang ada dipertimbangkan pula dalam perencanaan penjualan 3. Apakah target penjualan (total) yang telah ditetapkan perusahaan secara umum telah berhasil dicapai		
<b>Perumusan Strategi</b>		
4. Apakah dibuat pedoman khusus sebagai landasan dalam membuat perencanaan penjualan 5. Apakah jika (ya), didalam pedoman perencanaan penjualan tadi, apakah diatur juga mengenai tanggung jawab dari masing-masing bagian/karyawan 6. Apakah apakah kapasitas produksi yang dimiliki dipertimbangkan pula ketika membuat perencanaan penjualan 7. Apakah apakah perusahaan menempatkan sumber daya manusia sebagai prioritas ketika perencanaan strategi dilakukan		
<b>Penentuan Anggaran Penjualan</b>		
8. Apakah dalam proses perencanaan penjualan, dilakukan penentuan anggaran penjualan 9. Apakah perbandingan antara hasil penjualan lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran biaya untuk penjualan 10. Apakah pencapaian target selalu lebih besar dari perkiraan permintaan konsumen yang ditetapkan oleh perusahaan 11. Apakah ada standar untuk kerja tertentu untuk mengevaluasi dan mengendalikan fungsi penjualan secara efektif		
<b>Penentuan Daerah Penjualan yang Efisien</b>		

12. Apakah penentuan daerah penjualan dapat membantu kelancaran penjualan		
13. Apakah saluran-saluran pendistribusian barang-barang hasil produksi dipertimbangkan pula dalam perencanaan penjualan		
14. Apakah dalam proses perencanaan ini, ditentukan penetapan standar efektivitas penjualan		
15. Apakah pencapaian target penjualan berdasarkan wilayah penjualan, selalu mencapai target yang telah ditentukan		
16. Apakah selalu dilakukan perencanaan kunjungan untuk penjualan produk perusahaan		
<b>Peramalan Penjualan</b>		
17. Apakah dibuat perkiraan-perkiraan pasar produk ketika proses perencanaan penjualan sedang dilakukan		
18. Apakah dalam prakiraan penjualan dibuat prakiraan strategis untuk jangka panjang dan prakiraan taktis untuk jangka pendek		
<b>Pengorganisasian Sistem Informasi Penjualan</b>		
<b>Fungsi Penjualan</b>		
19. Apakah fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas		
20. Apakah faktur penjualan yang dibuat bagian penjualan sesuai dengan surat jalan yang sudah ditandatangani		
21. Apakah penerimaan pesanan dari pembeli diotorisasi oleh bagian penjualan menggunakan nota pesanan barang		
22. Apakah penerimaan pesanan selalu ditandatangani oleh bagian penjualan		
23. Apakah sistem garansi yang dikeluarkan perusahaan sesuai dengan penerapannya.		
<b>Fungsi Kas</b>		

24. Apakah fungsi kas yang menerima pembayaran dari pembeli		
25. Apakah fungsi kas memberikan tanda pembayaran (cap lunas) pada bukti penjualan		
26. Apakah fungsi kas menyetorkan kas ke bank selalu dalam jumlah penuh		
27. Apakah kas yang diterima dari pembeli segera disetorkan ke bank		
<b>Fungsi Gudang</b>		
28. Apakah fungsi gudang mengotorisasi setiap barang yang keluar		
29. Apakah persediaan barang yang dicatat benar-benar dimiliki		
<b>Fungsi Pengiriman</b>		
30. Apakah dokumen pengiriman di <i>prenumbered</i> dan dipertanggungjawabkan		
31. Apakah setiap pengiriman barang didukung pengiriman yang diotorisasi secara memadai		
32. Apakah surat jalan pengiriman barang terlebih dahulu mendapat persetujuan dari pejabat berwenang		
<b>Fungsi Akuntansi</b>		
33. Apakah transaksi penjualan dicatat oleh bagian akuntansi		
34. Apakah pencatatan yang dilakukan oleh bagian akuntansi telah disertai bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan		
35. Apakah bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas		
36. Apakah fungsi akuntansi mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan		
37. Apakah bagian akuntansi mencatat penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui bagian kas		

**KUESIONER VARIABEL INDEPENDEN**  
**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI**

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	<p><b>Indikator: Sumber Daya Manusia yang Terampil.</b></p> <p>a. Struktur organisasi yang terdapat di perusahaan?</p> <p>b. Struktur organisasi yang tertulis secara formal yang terdapat di perusahaan?</p> <p>c. Penyusunan <i>job description</i> (uraian tugas) yang disusun secara sistematis dan tertulis secara formal yang terdapat di perusahaan?</p> <p>d. Penyusunan garis wewenang dan tanggung jawab dari tiap bagian di perusahaan?</p> <p>e. Pelaksanaan <i>job description</i> dari tiap bagian dalam perusahaan?</p> <p>f. Pihak yang terkait dengan sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan tersebut masing-masing menghasilkan kinerja yang optimal?</p>					
2	<p><b>Indikator: Penyiapan Informasi yang Memadai.</b></p> <p>a. Penyusunan formulir, dokumen dan catatan yang bernomor urut cetak?</p> <p>b. Penyusunan formulir dalam hal format dan isi, sehingga mudah untuk dipahami?</p> <p>c. Pendokumentasian catatan-catatan kegiatan penjualan perusahaan?</p> <p>d. Perancangan keseluruhan dokumen yang berhubungan erat dengan pemrosesan transaksi penjualan di perusahaan?</p>					

	<p>e. Penempatan penyimpanan data mengenai penjualan?</p> <p>f. Kontinuitas data mengenai penjualan yang disimpan terpelihara?</p>					
<b>3</b>	<p><b>Indikator: Pengolahan Data yang Memadai.</b></p> <p>a. Peningkatan kualitas atas penggunaan komputer dalam prosedur pengolahan data di perusahaan?</p> <p>b. Pengawasan akses terhadap komputer di perusahaan?</p> <p>c. Pembatasan wewenang atas akses pada komputer, program dan <i>files</i> di perusahaan?</p> <p>d. Penempatan orang-orang yang kompeten dalam penggunaan komputerisasi di perusahaan?</p> <p>e. Pengolahan data mengenai penjualan yang dilakukan itu terorganisir dengan baik dan sistematis?</p> <p>f. Kecepatan reaksi informasi terhadap kebutuhan pemakai?</p> <p>g. Keandalan informasi yang dihasilkan di perusahaan?</p>					

**KUESIONER VARIABEL DEPENDEN**  
**EFEKTIVITAS PENJUALAN**

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban				
		SB	B	C	TB	STB
1	<p><b>Indikator: Penjualan yang Memenuhi Volume Penjualan yang Telah Ditetapkan</b></p> <p>a. Penjualan barang dagangan perusahaan?</p> <p>b. Target penjualan (total) yang telah ditetapkan perusahaan?</p> <p>c. Pencapaian target penjualan (total) dalam perusahaan?</p> <p>d. Pengolahan barang dagangan yang akan dijual?</p> <p>e. Pengepakan barang dagangan yang akan dijual?</p> <p>f. Pengecekan barang dagangan yang akan dijual?</p> <p>g. Pengiriman barang dagangan yang dijual?</p> <p>h. Pemeriksaan barang dagangan retur yang rusak?</p> <p>i. Pengolahan barang dagangan retur yang rusak?</p> <p>j. Pengiriman kembali barang dagangan retur?</p>					
2	<p><b>Indikator: Penjualan yang Memenuhi Laba yang Telah Ditetapkan</b></p> <p>a. Perencanaan penentuan anggaran penjualan?</p> <p>b. Perbandingan antara hasil penjualan dibandingkan dengan pengeluaran biaya untuk penjualan?</p> <p>c. Pencapaian target dari perkiraan permintaan konsumen yang ditetapkan oleh perusahaan</p> <p>d. Standar untuk mengevaluasi dan mengendalikan fungsi penjualan secara efektif?</p> <p>e. Prakiraan total biaya penjualan ketika proses perencanaan penjualan sedang dilakukan?</p>					

	f. Prakiraan strategis untuk jangka panjang dan prakiraan taktis untuk jangka pendek?					
<b>3</b>	<p><b>Indikator: Penjualan yang Tepat Sasaran</b></p> <p>a. Ketepatan waktu dalam pengiriman barang kepada pelanggan?</p> <p>b. Komunikasi dan kerjasama dalam pemenuhan pesanan?</p> <p>c. Penyediaan barang yang dipesan oleh konsumen?</p> <p>d. Pelayanan purna jual kepada konsumen?</p> <p>e. Kemampuan penjualan dalam memenuhi kebutuhan konsumen?</p> <p>f. Ketersediaan <i>catalog</i>, dan daftar harga yang berlaku saat ini di perusahaan?</p>					

## **DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER**

### **Jenis Kelamin:**

Pria ( )

Wanita ( )

### **Keterangan Penilaian Pertanyaan Kuesioner:**

SB = Sangat baik

B = Baik

C = Cukup

TB = Tidak Baik

STB = Sangat Tidak Baik

**Indikator: Karakteristik SIA**

- a. Menurut anda, bagaimana informasi pengambilan keputusan yang dihasilkan SIA di perusahaan?
- b. Menurut anda, bagaimana tingkat ketelitian informasi yang dihasilkan?
- c. Menurut anda, bagaimana keandalan informasi yang dihasilkan di perusahaan?
- d. Menurut anda, bagaimana kecepatan informasi yang diminta oleh pelanggan?
- e. Menurut anda, bagaimana kapasitas informasi yang dihasilkan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan?

- f. Menurut anda, bagaimana pemahaman informasi yang diberikan kepada pemakai?
- g. Menurut anda, bagaimana kecepatan reaksi informasi terhadap kebutuhan pemakai?

**Indikator: Formulir yang Memadai**

- a. Menurut anda, bagaimana pembuatan surat pesanan penjualan di perusahaan?
- b. Menurut anda, bagaimana penulisan dan penyusunan nomor urut cetak dalam surat pesanan di perusahaan?
- c. Menurut anda, bagaimana pencatatan formulir khusus pesanan di perusahaan?
- d. Menurut anda, bagaimana pencatatan nomor urut cetak dalam surat jalan?
- e. Menurut anda, bagaimana pemeriksaan surat jalan dengan order pelanggan agar produk sesuai dengan yang dipesan?
- f. Menurut anda, bagaimana pencatatan penjualan dalam faktur penjualan di perusahaan?
- g. Menurut anda, bagaimana *prenumbered* dalam faktur penjualan?
- h. Menurut anda, bagaimana penyesuaian daftar tagihan yang dikirim dengan surat jalan?
- i. Menurut anda, bagaimana keakuratan pengecekan bagian penagihan?
- j. Menurut anda, bagaimana penyusunan bukti kas, giro/cek dalam daftar penerimaan atau pengeluaran?

**Indikator: Catatan yang Memadai**

- a. Menurut anda, bagaimana pemisahan dan pengecekan kartu piutang pelanggan dan penerimaan kas?
- b. Menurut anda, bagaimana perhitungan laporan keuangan setiap periodik?
- c. Menurut anda, bagaimana pencatatan perhitungan persediaan barang yang dilaksanakan di perusahaan?
- d. Menurut anda, bagaimana pengecekan kartu persediaan barang secara periodik di perusahaan?

**Indikator: Laporan yang Memadai**

- a. Menurut anda, bagaimana penyusunan laporan penjualan di perusahaan?
- b. Menurut anda, bagaimana pengendalian laporan penjualan di perusahaan?
- c. Menurut anda, bagaimana penerbitan laporan penjualan secara periodik dalam perusahaan?

**Indikator: Sistem dan Prosedur yang Memadai**

- a. Menurut anda, bagaimana pemisahan bagian penjualan dan bagian pengiriman dalam perusahaan?
- b. Menurut anda, bagaimana pemeriksaan penjumlahan, perkalian, persyaratan, dan harga produk dalam perusahaan?
- c. Menurut anda, bagaimana prosedur yang diterapkan dalam penerimaan order?
- d. Menurut anda, bagaimana penyusunan

formulir pengeluaran barang dari gudang di perusahaan?

- e. Menurut anda, bagaimana pencatatan transaksi disertai dengan arsip pada saat pengeluaran barang?
- f. Menurut anda, bagaimana otorisasi pengiriman penjualan oleh bagian penjualan?

**Indikator: Penjualan yang Tepat Sasaran**

- a. Menurut anda, bagaimana ketepatan waktu dalam pengiriman barang kepada pelanggan?
- b. Menurut anda, bagaimana komunikasi dan kerjasama dalam pemenuhan pesanan?
- c. Menurut anda, bagaimana penyediaan barang yang dipesan oleh konsumen?
- d. Menurut anda, bagaimana pelayanan purna jual kepada konsumen?
- e. Menurut anda, bagaimana kemampuan penjualan dalam memenuhi kebutuhan konsumen?
- f. Menurut anda, bagaimana ketersediaan *catalog*, dan daftar harga yang berlaku saat ini di perusahaan?

**LAMPIRAN 3**  
**KUESIONER VARIABEL INDEPENDEN**  
**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI**

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Struktur organisasi yang terdapat di perusahaan sudah jelas dan disertai <i>job description</i> (uraian tugas).					
2	Perusahaan mempunyai <i>job description</i> (uraian tugas) yang disusun secara sistematis dan tertulis secara formal.					
3	Dengan adanya <i>job description</i> , setiap bagian telah melaksanakan fungsinya sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing.					
4	Terdapat perumusan yang jelas mengenai garis wewenang dan tanggung jawab dari tiap bagian di perusahaan.					
5	Terdapat pemisahan fungsi penjualan dengan kasir dalam perusahaan.					
6	Terdapat pemisahan fungsi penjualan dan akuntansi (pencatatan) dalam perusahaan.					
7	Terdapat pemisahan fungsi kasir dan akuntansi (pencatatan) dalam perusahaan.					
8	Terdapat pemisahan fungsi penyimpanan dan pengeluaran barang dalam perusahaan.					
9	Dalam perusahaan dilakukan <i>training</i> (pelatihan) karyawan secara berkala.					
10	Setiap terjadi perubahan kebijakan dalam perusahaan diinformasikan secara jelas terhadap seluruh karyawan (bagian) yang berwenang.					

11	Penyusunan formulir dan dokumen yang berhubungan dengan kegiatan penjualan di perusahaan dibuat bernomor urut cetak.					
12	Penyusunan formulir dan dokumen dibuat rangkap tembus.					
13	Penyusunan formulir dan dokumen dibuat tiap rangkap beda warna.					
14	Penyusunan formulir dan dokumen disusun secara sederhana, jelas, ringkas, dan informatif dalam hal format dan isi, sehingga mudah untuk memahami informasi yang terkandung.					
15	Catatan dan dokumen yang berhubungan erat dengan kegiatan penjualan telah didokumentasikan.					
16	Secara keseluruhan perancangan dokumen yang berhubungan dengan pemrosesan transaksi penjualan telah memuat informasi yang cukup lengkap.					
17	Terdapat <i>hardware</i> yang memadai untuk menunjang kelengkapan sumber informasi khususnya informasi mengenai penjualan.					
18	Aplikasi <i>software</i> dalam komputer dapat memudahkan penyiapan informasi khususnya informasi mengenai penjualan.					
19	Terdapat evaluasi mengenai pemakaian <i>hardware</i> dan <i>software</i> di perusahaan guna mendukung terciptanya penyiapan informasi yang memadai.					
20	Terdapat sistem yang terkomputerisasi dalam perusahaan untuk memudahkan pengolahan data.					
21	Komputer memberikan peningkatan kualitas atas beberapa langkah yang ada dalam prosedur					

	pengolahan data.					
22	Perusahaan telah menempatkan orang-orang yang kompeten dalam penggunaan komputerisasi.					
23	Pengolahan data mengenai penjualan mengarah pada kesesuaian antara sumber yang diperoleh dengan informasi penjualan yang dihasilkan.					
24	Informasi mengenai penjualan yang dihasilkan sistem informasi akuntansi itu <i>up to date</i> .					
25	Informasi mengenai penjualan yang dihasilkan dapat diandalkan dan relevan.					
26	Informasi mengenai penjualan yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan.					
27	Sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan yang disusun mampu mengarah pada sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan.					
28	Sistem informasi akuntansi bermanfaat dalam membantu manajemen dalam mengambil keputusan.					
29	Sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan mampu mengevaluasi alternatif tindakan terhadap kebijakan penjualan itu sendiri.					

**KUESIONER VARIABEL DEPENDEN**  
**EFEKTIVITAS PENJUALAN**

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Perusahaan selalu dapat memenuhi permintaan konsumen akan barang dagangan yang diproduksi.					
2	Karakteristik dan kualitas barang dagangan yang diproduksi benar-benar telah sesuai dengan perencanaannya.					
3	Kebijakan-kebijakan penjualan yang diterapkan manajemen telah diterapkan dalam perusahaan secara keseluruhan.					
4	Target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan secara umum telah berhasil dicapai.					
5	Metode penjualan yang ditentukan untuk masing-masing pelanggan yang berbeda merupakan metode penjualan yang paling efektif dan efisien.					
6	Pengolahan barang dagangan dari proses produksi, pengepakan, pengecekan serta pengiriman berjalan sesuai dengan yang telah ditetapkan perusahaan.					
7	Dalam 1 bulan terdapat retur barang dagangan sebanyak kurang dari 5 kali di perusahaan.					
8	Barang dagangan yang diretur selalu diolah, diproduksi dan dikirim kembali dengan baik.					
9	Dalam proses perencanaan penjualan, dilakukan penentuan anggaran penjualan.					
10	Perbandingan antara hasil penjualan lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran biaya untuk penjualan.					

11	Pencapaian target selalu lebih besar dari perkiraan permintaan konsumen yang ditetapkan oleh perusahaan.					
12	Prakiraan total biaya penjualan ketika proses perencanaan penjualan sedang dilakukan.					
13	Terdapat prakiraan strategis untuk jangka panjang dan prakiraan taktis untuk jangka pendek dalam hal penentuan anggaran.					
14	Penagihan piutang kepada pelanggan selalu dilakukan secara baik.					
15	Pembayaran piutang oleh pelanggan selalu dilakukan tepat waktu dan tepat jumlah.					
16	Terdapat standar untuk kerja tertentu untuk mengevaluasi dan mengendalikan fungsi penjualan secara efektif.					
17	Pengiriman barang dagangan selalu dikirimkan tepat waktu kepada pelanggan.					
18	Komunikasi dan kerjasama dalam pemenuhan pesanan selalu terjalin dengan baik antara perusahaan dengan pelanggan.					
19	Barang dagangan yang dipesan oleh konsumen selalu disediakan dengan baik oleh perusahaan.					
20	Perusahaan selalu menyediakan pelayanan purna jual yang baik dan memadai kepada konsumen.					
21	Perusahaan selalu mempunyai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.					
22	Selalu tersedia <i>catalog</i> , dan daftar harga yang berlaku saat ini di perusahaan, untuk memudahkan proses penjualan.					

## **DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER**

### **Jenis Kelamin:**

Pria ( )

Wanita ( )

### **Keterangan Penilaian Pertanyaan Kuesioner:**

SB = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

## LAMPIRAN 8

(Sumber: Perusahaan *Power Speed Racing*)

## LAMPIRAN 9

(Sumber: Perusahaan *Power Speed Racing*)

## LAMPIRAN 10

(Sumber: Perusahaan *Power Speed Racing*)