**ABSTRAK**

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALA TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN**

**PADA PT. EXZER AMSAL MANDIRI**

**Oleh**

**Indah Syafitri Lubis**

**153224014**

Tujuan Penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan terhadap perusahaan Pada PT. Exzer Amsal Mandiri. Metode Analisis deskriptif adalah analisis yang mengunakan metode statistik untuk mengetahui pola sejumlah data penelitian, merangkum informasi yang terdapat dalam data penelitian dan menyajikan informasi tersebut daloam bentuk yanng diinginkan. Dari hasil penelitian mengenai “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.”, Koefisien determinan dapat diketahui nilai perolehannya sebesar 0,320 atau 32,0%. Dari nilai tersebut dapat diartikan bahwa besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan adalah sebesar 34,4%, sedangkan sisanya sebesar 45,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel yang lebih kompleks dan objek penelitian yang berbeda. Melakukan peninjauan kembali atas pernyataan-pernyataan yang digunakan dalam kuisioner penelitian agar lebih mudah untuk dimengerti.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

***ABSTRACT***

***THE EFFECT OF SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS ON THE EFFECTIVENESS OF SALES INTERNAL CONTROL***

***IN PT. AMSAL MANDIRI EXZER***

***By***

***Beautiful Syafitri Lubis***

***153224014***

*The purpose of this research is to determine the effect of sales accounting information systems on the effectiveness of internal sales controls on companies at PT. Exzer Amsal Mandiri. Descriptive Analysis Method is an analysis that uses statistical methods to find out the pattern of a number of research data, summarizes the information contained in the research data and presents the information in the desired form. From the results of research on "The Effect of Sales Accounting Information Systems Against the Effectiveness of Internal Sales Control.", The determinant coefficient can be known the acquisition value of 0.320 or 32.0%. From this value it can be interpreted that the magnitude of the influence of sales accounting information systems on the effectiveness of internal sales control is 34.4%, while the remaining 45.6% is influenced by other factors not examined in this study. It is expected to develop this research with more complex variables and different research objects. Reviewing the statements used in the research questionnaire to make them easier to understand.*

*Keywords: Sales Accounting Information Systems Against the Effectiveness of Sales Internal Control*