KUESIONER PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. ADIRA FINANCE BANDUNG

Keterangan : ☐ **diisi dengan memberikan tanda *checklist* (√) sesuai dengan jawaban yang Bapak/Ibu anggap benar.**

Profil responden :

1. Jenis Kelamin : ☐ Pria ☐ Wanita
2. Umur : ☐ <20 tahun ☐ 26-30 tahun ☐ 20-25 tahun ☐ >30 tahun
3. Pendidikan Terakhir : ☐ SMA ☐ D-III ☐ D-I ☐ Sarjana/S-1 ☐ D-II ☐ Master/S-2
4. Lama Bekerja : ☐ <3 bulan ☐ > 1 tahun ☐ <1 tahun
5. Jabatan : .....

KETERANGAN	
SS	**Sangat Setuju**
S	**Setuju**
RR	**Ragu-ragu**
TS	**Tidak Setuju**
STS	**Sangat Tidak Setuju**

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
I. Sumber Daya Manusia dan Alat						
1	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi					
2	Penerapan sistem informasi Akuntasi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional					
3	Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan					
4	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi					
II. Data (Formulir atau catatan)						
5	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik					
6	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia					
7	Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai					
8	Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannyan serta mengidentifikasi transaksi					
III. Informasi						
9	Informasi yang dihasilkan dari penjulan dinilai cukup mendukung dalam pengembilan keputusan					
10	Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi					
11	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung					

	dengan bukti-bukti transaksi					
12	Setiap transaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnya					
Fungsi Penjualan						
13	Dibagiabn penjualan fungsi kas digunakan untuk pengendalian penjualan					
14	Dalam menjalankan fungsi penjualan sistem komputerisasi sudah berjalan dengan bai					
15	Fungsi penjualan bertanggaung jawab untuk menerima orderan dari pembeli					
Fungsi Kas						
16	Dalam transaksi penerimaan kas darinpenjualan fungsi kas yang memiliki tanggung jawab penuh					
17	Formulir-formulir yang tersedia di fungsi kas harus lengkap					
18	Dalam setiap transaksi di haruskan membuat laporan arus kas oleh fungsi kas					
Fungsi Gudang						
19	Fungsi gudang adalah untuk menyimpan dan mengeluarkan persediaan barang					
20	Seluruh laporan persediaan dibuat oleh fungsi gudang					
Fungsi Pengiriman						
21	Dalam proses pengiriman apakah dilakukan oleh oleh fungsi pengiriman					
22	Formulir-formulir yang tersedia di funsi pengiriman harus lengkap					
23	Laporan-laporan mengenai barang yang belum atau sudah dijual harus dibuat oleh fungsi pengiriman					

Fungsi Akuntansi						
24	Setiap seluruh kegiatan transaksi dicatat oleh fungsi akuntansi					
25	Formulir-formulir seluruh transaksi apakah sudah disimpan di komputer					

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
IV. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya						
26	Setiap transaksi piutang dicatata dalam dokumen					
27	Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisiarkan dengan benar					
28	Laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan					
V. Menindungi Harta dan Catatan Perusahaan						
29	Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang					
30	Adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang					
31	Semua daftar piutang disimpan dan di *update* oleh orang yang memiliki ototritasi pada piutang					
IV. Meningkatkan Efesiensi dan Efektivitas Perusahaan						
32	Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan					
33	Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat					
34	Untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit					

VII. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen						
35	Perlu langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih					
36	Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen					
37	Terdapat control yang baik oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan					