

## **ABSTRAK**

Dampak perkembangan teknologi informasi semakin luas, tidak hanya perkembangan perangkat keras dan lunak, tetapi perkembangan sistem informasi yang diperlukan oleh organisasi. Ketika organisasi menjadi semakin besar, maka informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu bagi pemegang keputusan strategis perusahaan dalam menjalankan tugas dan fungsinya. Sistem informasi yang efektif dibutuhkan oleh perusahaan besar supaya alur informasi yang luas bisa dijelaskan dan dijalankan dengan tepat. Oleh karena itu perlu dilakukan pengendalian internal untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan sesuai sistem yang berlaku.

Tujuan penelitian ini adalah melakukan evaluasi terhadap pengendalian internal siklus penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah adanya kelemahan dan kelebihan dalam sistem informasi penjualan. Penelitian ini juga hendak melihat apakah pengendalian internal yang dilakukan perusahaan sudah memadai.

Hasil penelitian ini menunjukkan kelebihan dan kelemahan sistem informasi penjualan yang ada di perusahaan. Permasalahan yang terjadi antara lain pada penerapan sistem informasi penjualan, perbaikan sistem informasi penjualan dan perbaikan standar operasional prosedur yang mampu menambah nilai perusahaan supaya siklus penjualan menjadi lebih efektif.

**Kata kunci:** Evaluasi pengendalian internal, sistem informasi penjualan

## **ABSTRACT**

The impact of information technology development more widely, not only the development of hardware and software, but the development of information systems needed by the organization. As organizations become larger, then the information becomes increasingly important as a tool for holders of the company's strategic decisions in carrying out its duties and functions. Effective information systems needed by large companies to the vast information flow can be explained and carried out appropriately, therefore, internal controls needed to optimize the performance of the company according to the prevailing system.

The purpose of this study was to evaluate the internal control of sales cycles. This study aims to determine whether the presence of flaws and virtues in the sales information system, this study also wanted to see whether the internal controls of the company are adequate.

The result of this study demonstrate the strengths and weaknesses of existing information systems at the company's sales, problems that occurred in the application of sales information systems, information systems and improved sales and improved operational standard procedure that can add value to the company to become more effective sales cycles.

**Keywords: Evaluation of internal control, information systems sales**