

ABSTRACT

Sales on credit will facilitate the company to get more customers. Accounts receivable is the largest asset for a company, so the management of accounts receivable is an important element in the continuity of the company. In there is the possibility of credit sales for doubtful accounts therefore, the company should strive to minimize the possibility of the level of bad debts. Efforts are made to minimize the company's bad debts is to establish procedures for credit sales through a sales accounting information systems. The purpose of this study was to determine how the role or influence the sale accounting information system in an effort to suppress the level of bad debts. The research method used is descriptive research methods, and statistical methods of linear regression analysis. The results showed that the accounting information system sales have an influence in efforts to suppress the level of bad debts.

Keywords: accounting information systems sales and efforts to suppress the level of bad debts.

ABSTRAK

Penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Piutang merupakan asset terbesar bagi suatu perusahaan, maka pengelolaan piutang merupakan unsur penting dalam kelangsungan perusahaan. Dalam penjualan kredit terdapat kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih, oleh karena itu perusahaan harus berupaya untuk memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih. Upaya yang dilakukan perusahaan untuk memperkecil piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan berbagai prosedur penjualan kredit melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan atau pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya menekan tingkat piutang tak tertagih. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif, dan metode statistik analisis regresi linier. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh dalam upaya menekan tingkat piutang tak tertagih.

Kata Kunci: Sistem informasi akuntansi penjualan dan upaya menekan tingkat piutang tak tertagih.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	5
2.1. Landasan Teori	5
2.1.1. Peranan.....	5

2.1.1.1. Pengertian Peranan	5
2.1.2. Pengertian Sistem.....	6
2.1.3. Informasi	6
2.1.3.1. Pengertian Informasi	6
2.1.3.2. Karakteristik Informasi.....	7
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi.....	8
2.1.5. Pengertian Akuntansi.....	9
2.1.6. Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.1.6.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.1.6.2. Pemakai Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.6.3. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	12
2.1.6.4. Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.1.7. Penjualan.....	19
2.1.7.1. Pengertian Penjualan.....	19
2.1.7.2. Tujuan Penjualan	20
2.1.7.3. Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	20
2.1.7.4. Fungsi-Fungsi Penjualan.....	21
2.1.8. Piutang Tak Tertagih	23
2.1.8.1. Pengertian Piutang Tak Tertagih	23
2.1.8.2. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih.....	24
2.2. Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.....	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	29
3.1. Objek Penelitian.....	29

3.2.	Jenis Penelitian.....	29
3.2.1.	Jenis Data.....	29
3.3.	Operasionalisasi Variabel	30
3.4.	Populasi dan Sampel.....	32
3.5.	Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.6.	Analisis Data.....	35
3.6.1.	Pengujian Kualitas Data.....	35
3.6.2.	Pengujian Asumsi Klasik.....	37
3.6.3.	Analisis Regresi	38
3.6.4.	Pengujian Hipotesis	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		41
4.1.	Hasil Penelitian.....	41
4.1.1.	Struktur Organisasi.....	41
4.1.2.	<i>Job Description</i>	42
4.1.3.	Sistem Informasi Akuntansi PT. X	44
4.1.3.1.	Fungsi yang Terlibat	44
4.1.3.2.	Dokumen Penjualan Kredit & Penghapusan Piutang	45
4.1.3.3.	Prosedur Penjualan Kredit.....	47
4.1.3.4.	Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas.....	49
4.1.3.5.	Prosedur Penghapusan Piutang	50
4.1.3.6.	Catatan Penjualan Kredit & Penghapusan Piutang	51
4.2.	Pembahasan.....	51
4.2.1.	Sistem Informasi Akuntansi PT. X	51

4.2.2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih	59
4.2.2.1. Uji Asumsi Klasik	59
4.2.2.1.1. Uji Normalitas	59
4.2.2.1.2. Uji Mulltikolinieritas	60
4.2.2.1.3. Uji Heterokedasitas.....	61
4.2.3. Analisa Regresi	62
4.2.4. Koefisien Determinasi.....	64
4.2.5. Besar Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih	65
4.2.6. Pengujian Hipotesis.....	66
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	68
5.1. Simpulan	68
5.2. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Operasionalisasi Variabel 31
Tabel II	Hasil Uji Reliabilitas 37
Tabel III	Jawaban Pertanyaan Kuisisioner Mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) 51-58
Tabel IV	Hasil Uji Normalitas 59
Tabel V	Hasil Uji Multikolinieritas 61
Tabel VI	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih 63
Tabel VII	Model Summary 64
Tabel VIII	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih 65
Tabel IX	Besar Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih 65
Tabel X	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih 66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi	41
Gambar 2 Uji Heteroskedasitas	62

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A Daftar Pertanyaan Kuesioner
- Lampiran B Tabel Nilai Jawaban Responden untuk Pernyataan Mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (Variabel X)
- Lampiran C Tabel Nilai Jawaban Responden untuk Pernyataan Mengenai Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih (Variabel Y)
- Lampiran D Hasil Uji Validitas