

## **ABSTRACT**

*All companies carry out the sales process, implemented by the sales activity, to gain profit reply in accordance with company objectives. The sale must be imported in large quantities. The number of sales within a certain amount will be used within a specific time. In accordance with the applicable procedures. Therefore, companies need the role of accounting information system intended to allow the sale of merchandise on the company can control and information systems that exist in the company's sales. I researched the company is PT. INTI (Persero), the company is engaged in telecommunications equipment. Methods of research by the author is research using descriptive method with approach of case studies and direct observation to the company. Based on observation, the role of accounting information system of selling merchandise made by PT. INTI (Persero) is adequate. It is seen from the sales system in good shape and number according to the aktivitas sales.*

*Keywords: Accounting Information Systems sales of merchandise, sales activity*

## **ABSTRAK**

Semua perusahaan melaksanakan proses penjualan, yang dilaksanakan oleh aktivitas penjualan, untuk mendapatkan laba yg sesuai dengan tujuan perusahaan. Penjualan tersebut harus didatangkan dalam jumlah banyak. Jumlah penjualan dalam jumlah tertentu akan digunakan dalam waktu tertentu pula. Sesuai dengan prosedur yang berlaku. Oleh karena itu, perusahaan perlu peranan sistem informasi akuntansi penjualan barang dagang bertujuan agar perusahaan dapat mengontrol sistem dan informasi penjualan yang ada dalam perusahaan. Perusahaan yang penulis teliti adalah PT. INTI (persero), perusahaan ini bergerak dalam bidang peralatan telekomunikasi. Metode penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian dengan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus serta observasi langsung ke perusahaan. Berdasarkan hasil pengamatan, peranan sistem informasi akuntansi penjualan barang dagang yang dilakukan oleh PT. INTI (persero) sudah memadai. Hal ini dilihat dari sistem penjualan dalam kondisi yang baik dan jumlahnya sesuai dengan aktivitas penjualan.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi Akuntansi penjualan barang dagang, aktivitas penjualan.

# DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS .....	5
2.1 Kajian Pustaka .....	5
2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	5
2.1.2 Peran dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi .....	8
2.1.3 Unsur-unsur sistem akuntansi.....	9

2.1.4	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	12
2.1.5	Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan .....	12
2.2	Aktivitas Penjualan .....	13
2.2.1	Penjualan.....	13
2.2.2	Pengertian Penjualan.....	14
2.2.3	Klasifikasi Transaksi aktivitas Penjualan .....	16
2.2.4	Dokumen-Dokumen Aktivitas Penjualan .....	18
2.2.5	Fungsi yang terkait dari SIA penjualan .....	19
2.2.6	Tujuan Penjualan .....	20
2.2.7	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Aktivitas Penjualan.....	21
2.2.8	Proses Penjualan .....	22
2.2.9	Prosedur Penjualan .....	24
2.2.10	Sistem Pencatatan Pada Aktivitas Penjualan.....	28
2.3	Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	28
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN .....		31
3.1	Objek Penelitian.....	31
3.2	Metode Penelitian .....	31
3.3	Operasional variabel .....	32
3.4	Karakteristik Responden.....	32
3.5	Populasi dan Sampel .....	34
3.6	Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.7	Jenis Dan Sumber Data.....	36
3.8	Instrumen Penelitian .....	37

3.9 Pengujian Asumsi Klasik .....	37
3.9.1 Analisis Regresi .....	38
3.9.2 Pengujian Hipotesis .....	39
3.9.3 Penetapan Tingkat Signifikansi .....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	41
4.1 Hasil Penelitian .....	41
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	41
4.1.2 Maksud dan Tujuan Perusahaan .....	43
4.1.3 Visi, Misi dan strategi Perusahaan.....	43
4.1.3.1 Visi Perusahaan .....	43
4.1.3.2 Misi Perusahaan .....	44
4.1.3.3 Strategi Perusahaan .....	44
4.1.4 Bidang Usaha Perusahaan.....	45
4.1.5 <i>Job Description</i> .....	48
4.1.6 Tugas dan tanggungjawab .....	49
4.1.7 Pencatatan Transaksi Akuntansi Siklus Penjualan Perusahaan ..	53
4.1.8 Pembahasan .....	63
4.1.8.1 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada	
PT. INTI (Persero).....	63
4.1.9 Peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap aktivitas	
penjualan PT. INTI (persero) .....	65
4.1.9.1 Implikasi hasil penelitian.....	65
4.2 Analisis Data .....	66

4.2.1 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	67
4.2.2 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	69
4.2.2.1 Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) .....	69
4.2.2.2 Variabel Aktivitas Penjualan (Y) .....	80
4.3 Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Aktivitas Penjualan .....	87
4.3.1 Uji Normalitas Data .....	87
4.3.2 Uji Heteroskedastisitas .....	89
4.3.3 Analisis Koefisien Korelasi .....	90
4.3.4 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana .....	93
4.4 Analisis Koefisien Determinasi .....	95
4.4.1 Pengujian Hipotesis .....	95
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	97
5.1 Kesimpulan.....	97
5.2 Saran .....	100
 DAFTAR PUSTAKA .....	102
 LAMPIRAN	
 DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS ( <i>CURRICULUM VIATE</i> )	

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Struktur Organisasi PT. INTI (persero) ..... 49
Gambar 2	Diagram Frekuensi Berdasarkan Kategori Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... 71
Gambar 3	Diagram Frekuensi Berdasarkan Kategori Tentang Aktivitas Penjualan..... 82
Gambar 4	<i>Q-Q Plot</i> Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) 88
Gambar 5	<i>Q-Q Plot</i> Variabel Aktivitas Penjualan (Y) ..... 89
Gambar 6	Diagram cartesius pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) terhadap Aktivitas Penjualan (Y)..... 94
Gambar 7	Kurva Uji-t Dua Pihak ..... 96

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Tabel Operasionalisasi Variabel ..... 32
Tabel II	Tabel Kondisi Kuesioner ..... 33
Tabel III	Tabel Daftar Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan ..... 33
Tabel IV	Tabel Daftar Responden Berdasarkan Masa Jabatan ..... 33
Tabel V	Interpretasi Koefisien Korelasi ..... 40
Tabel VI	Penjualan bersih – aktiva lancar periode 2005 – 2009..... 62
Tabel VII	Tingkat profitabilitas PT. INTI (persero) Tahun 2005 sampai tahun 2009..... 63
Tabel VIII	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas..... 68
Tabel IX	Tanggapan Responden Berdasarkan Kategori Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... 70
Tabel X	Ada input device (miss; keyboard), processor, output dvice (miss: printer) dalam pengolahan data ..... 71
Tabel XI	Semua dokumen yang diperlukan telah lengkap, seperti: order penjualan, nota penjualan kontan, slip pengepakan, bukti pengiriman barang, faktur penjualan,dll ..... 72
Tabel XII	Operating system yang digunakan dalam perangkat computer memadai ..... 73
Tabel XIII	Software pengolahan data sesuai dengan kebutuhan perusahaan..... 73
Tabel XIV	Kapasitas Hard Disk yang digunakan pada perangkat computer cukup memadai ..... 74



Tabel XV	Kecepatan dan kemampuan Processor, Memory/RAM dan CD/DVD ROM yang digunakan pada perangkat computer sangat baik.....	74
Tabel XVI	Printer yang digunakan perusahaan mampu mencetak semua data dan informasi yang dihasilkan.....	75
Tabel XVII	Alat-alat input data (keyboard dan mouse) yang digunakan perusahaan berfungsi dengan baik .....	75
Tabel XVIII	Menggunakan software aplikasi dalam proses pengolahan data.....	76
Tabel XIX	Programmer mampu membuat program yang dibutuhkan perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan .....	76
Tabel XX	Operator komputer mempunyai pengalaman untuk memasukkan (input) data .....	77
Tabel XXI	Pengetikan barcode diperlukan perusahaan untuk mengontrol penjualan .....	77
Tabel XXII	Perusahaan mempunyai alat untuk membaca barcode secara memadai .....	78
Tabel XXIII	Perusahaan mengadakan pelatihan karyawan dalam mengoperasikan sistem perusahaan .....	78
Tabel XXIV	Dilakukan otoritas transaksi untuk pengendalian dalam pengolahan data penjualan .....	79
Tabel XXV	Posting dokumen-dokumen penjualan dibuat tembusan nya, bernomor urut, dan dibuat rangkap nya .....	79
Tabel XXVI	Tanggapan Responden Berdasarkan Kategori Tentang Aktivitas	

	Penjualan.....	82
Tabel XXVII	Aktivitas penjualan yang dilakukan diperusahaan sudah dilakukan sesuai prosedur perusahaan .....	82
Tabel XXVIII	Aktivitas penjualan perusahaan mampu mengidentifikasi kinerja karyawan antar periode .....	83
Tabel XXIX	Aktivitas penjualan mampu mengevaluasi serta mengoreksi peristiwa masa lalu, masa kini atau masa depan.....	83
Tabel XXX	Aktivitas penjualan memiliki jaringan komunikasi yang telah sesuai dengan kebutuhan.....	84
Tabel XXXI	Dari aktivitas penjualan mampu mendeteksi kesalahan dalam mencatat informasi .....	84
Tabel XXXII	Aktivitas penjualan dapat menghasilkan laporan penjualan atau informasi yang relevan.....	85
Tabel XXXIII	Aktivitas penjualan dijalankan tepat sesuai dengan waktunya	85
Tabel XXXIV	Proses pengiriman barang pada saat aktivitas penjualan selalu ada hambatan.....	86
Tabel XXXV	Human error di perusahaan sering terjadi pada aktivitas penjualan .....	86
Tabel XXXVI	Hasil Uji Normalitas Data.....	87
Tabel XXXVII	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	90
Tabel XXXVIII	Analisis Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i> .....	91
Tabel XXXIX	Koefisien Korelasi dan Taksirannya .....	92