

ABSTRACT

The purpose of this research is first, knowing the application of accounting information systems of credit sales at the company by comparing the company's credit sales procedure with the existing theory as a basis for decision making. Second, know the influence of accounting information system of credit sales to accounts receivable in the calculation accuracy of the company. Object were used in the research is PT. Winner Ronvil which in the field of garment. Almost all the company's sales activities conducted by the credit sales.

The method used in this research is descriptive research method. This method is a study that explains the phenomenon or problem, as the basis for making decisions to solve business problems. To test the hypothesis that there is by using Spearman rank correlation $n = 30$ with the level of significance 0,05. From the results of the analysis and calculations using Spearman rank correlation obtained $r_s = 0,917$ which means that accounting information system of credit sales have a strong influence on accuracy of calculations of receivable in the company. So it proves that accounting information system of credit sales significantly affect to accuracy of the calculation of receivables in the company.

Keywords: Accounting information system of credit sales, accuracy of the calculation of receivables in the company, Spearman rank correlation, influence.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah pertama, mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di perusahaan dengan membandingkan prosedur penjualan kredit perusahaan dengan teori yang ada sebagai dasar pengambilan keputusan. Kedua, mengetahui adanya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah PT. Ronvil Winner yang bergerak di bidang garmen. Hampir seluruh kegiatan penjualan perusahaan dilakukan dengan penjualan kredit.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Metode ini adalah penelitian yang menjelaskan fenomena atau masalah yang ada, sebagai dasar pembuatan keputusan untuk memecahkan masalah-masalah bisnis. Untuk menguji hipotesis yang ada dengan menggunakan korelasi rank spearman $n = 30$ dengan tingkat signifikansi 0,05. Dari hasil analisis dan perhitungan dengan menggunakan korelasi rank spearman diperoleh $r_s = 0,917$ yang berarti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai pengaruh yang kuat terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan. Maka terbukti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan.

Kata-kata kunci: Sistem informasi akuntansi penjualan kredit, keakuratan perhitungan piutang di perusahaan, korelasi rank spearman, pengaruh.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Bagi Akademisi.....	5
1.4.2 Bagi Praktisi Bisnis.....	6

BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN	
HIPOTESIS.....	7
2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem.....	7
2.1.2 Pengertian Informasi.....	7
2.1.3 Sistem Informasi.....	8
2.1.4 Pengertian Akuntansi.....	15
2.1.5 Pengertian Akurat.....	16
2.1.6 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.1.7 Pengertian Penjualan Kredit.....	21
2.1.8 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	21
2.2 Rerangka Pemikiran.....	46
2.3 Hipotesis.....	48
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	49
3.1 Objek Penelitian.....	49
3.2 Metode Penelitian.....	50
3.2.1 Desain Penelitian.....	50
3.2.2 Jenis-Jenis dan Sumber Data.....	50
3.3 Identifikasi Variabel.....	50
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	51
3.5 Operasional Variabel.....	52
3.6 Skala Likert.....	53

3.7 Validitas dan Reliabilitas.....	54
3.7.1 Pengujian Validitas Instrumen.....	55
3.7.2 Pengujian Reliabilitas Instrumen.....	56
3.8 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	57
3.8.1 Penetapan Hipotesis.....	57
3.8.2 Pemilihan Tes Statistik dan Perhitungannya.....	58
3.8.3 Penetapan Tingkat Signifikansi atau Taraf Nyata (%).....	60
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	61
4.1 Hasil Penelitian.....	61
4.1.1 Kegiatan Umum Perusahaan.....	61
4.1.2 Struktur Organisasi.....	62
4.1.3 Tugas dan Wewenang Masing-masing Anggota Struktur Organisasi.....	63
4.1.4 Hasil Produksi Perusahaan.....	64
4.1.5 Prosedur Sistem Penjualan Kredit.....	68
4.2 Pembahasan.....	72
4.2.1 Analisis Uji Validitas.....	72
4.2.2 Analisis Uji Reliabilitas.....	73
4.2.3 Gambaran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Perusahaan.....	74
4.2.4 Gambaran Keakuratan Perhitungan Piutang Perusahaan.....	78
4.2.5 Pengujian Hipotesis.....	81

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA.....	88
LAMPIRAN.....	89
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	103

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Bagan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	48
Gambar 2 Struktur Organisasi.....	62
Gambar 3 Uji Hipotesis Dua Pihak.....	84

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	52
Tabel 3.2 Pemberian Skor Dengan Teknik Skala Likert.....	54
Tabel 3.3 Koefisien Korelasi.....	59
Tabel 4.1 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	74
Tabel 4.2 Dokumen berupa surat order pelanggan dibuat rangkap lima dengan tujuan agar mencegah terjadinya kehilangan data pesanan pelanggan.....	74
Tabel 4.3 Adanya alat berupa hardware berupa (CCTV) yang berfungsi mempermudah pengawasan dibagian penagihan.....	75
Tabel 4.4 Bagian pengawas perusahaan menggunakan dokumen seperti (faktur, surat order pelanggan, dan sejenisnya) yang digunakan untuk memastikan kegiatan berjalan sesuai rencana dengan membandingkannya dengan (faktur, surat order pelanggan) di bagian penjualan.....	75
Tabel 4.5 Direktur pemasaran melakukan perencanaan dalam menetapkan target penjualan yang akan dicapai perusahaan.....	76
Tabel 4.6 Setiap transaksi penjualan kredit dicatat dengan menggunakan dokumen seperti faktur, surat order pelanggan, memo kredit, atau kartu piutang....	76
Tabel 4.7 Bagian gudang menunjukkan surat order beserta barang kepada kepala bagian pengawas agar dikonfirmasi supaya dapat melakukan kegiatan selanjutnya.....	77

Tabel 4.8	Pesanan pelanggan melalui telepon ditangani langsung oleh direktur bagian pemasaran dan kemudian memberikan instruksi ke bagian penjualan untuk membuat surat order pelanggan.....	77
Tabel 4.9	Sebelum barang akan dikirim ke pelanggan dilakukan pengecekan terakhir oleh bagian pengawas untuk memastikan jumlah barang yang dipesan sesuai dengan pesanan.....	78
Tabel 4.10	Adanya perangkat keras (<i>hardware</i>) berupa CCTV dan Monitor (TV) yang digunakan untuk mengawasi kegiatan pegawai di bagian pengiriman yang membuat kartu piutang.....	78
Tabel 4.11	Setelah dilakukan pengiriman barang yang dipesan oleh pelanggan perusahaan melakukan menyimpan faktur penjualan kredit rangkap ketiga kedalam computer sebagai arsip perusahaan.....	79
Tabel 4.12	Arsip perusahaan digunakan sebagai bukti jika pelanggan melakukan complain atas transaksi penjualan kredit.....	79
Tabel 4.13	Adanya dokumen seperti kartu piutang, jurnal penjualan kredit, dan sejenisnya yang digunakan dalam pencatatan piutang dagang perusahaan.....	80
Tabel 4.14	Pengarsipan data piutang dagang ke dalam komputer dilakukan setelah barang pesanan pelanggan dikirim oleh bagian pengiriman.....	80
Tabel 4.15	Menghitung piutang dagang seorang pelanggan dilakukan dengan mengakumulasi piutang dagang sebelumnya.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Data Penelitian.....	89
Lampiran B Kartu Piutang.....	90
Lampiran C Faktur Penjualan.....	91
Lampiran D Surat Order Pelanggan.....	92
Lampiran E Kuisioner.....	93
Lampiran F Flowchart Sistem Penjualan Kredit.....	96
Lampiran G Hasil Uji SPSS.....	100