

ABSTRACT

At one company, the sales activities of both cash and credit plays a very important because it is a source of revenue for the company. Therefore, companies need to develop accounting systems sales to increase sales activity. Because indirectly by the implementation of an adequate accounting system in the company will increase the company's sales activity is a supporting factor in increasing the company's revenue.

On the basis that the author took the title "The Role of Accounting Information System In order to Improve Sales Sales Activities", and carry out case studies on PT Slamet Langgeng Purbalingga located in Central Java.

This study is a survey of companies engaged in the food industry Purbalingga located in Central Java that aims to determine whether there is influence between accounting information systems with increased sales of sales activity. With the identification of issues How accounting information system is implemented corporate sales and how the role of accounting information systems in increasing sales activity.

Sample consisted of 44 persons involved in sales activity in PT.Slamet Langgeng. Data were analyzed using simple regression analysis. Before the regression conducted first two statistical tests that test the validity and reliability testing.

The results of the analysis showed that there is influence between the sales accounting information systems with increased sales activity in PT.Slamet Langgeng.

From the results of data processing obtained regression equation $Y = -0.876 + 1.175 X$. 1.175 This means every change in the variable X, then Y will increase - 0.876. or in other words if there is no additional X then there is no influence, if any additions of X then the impact will occur.

In addition, it can be seen from the t test (t test) conducted with the results calculated for 14.696 t bigger than t tables of 2.021, so that H0 is rejected.

Conclusions reached are sales accounting information system is implemented in PT.Slamet Langgeng support increased sales activity.

Keywords: Accounting Information Systems, the sales activity.

ABSTRAK

Pada suatu perusahaan, aktivitas penjualan baik tunai maupun kredit memegang peranan yang sangat penting karena merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu untuk menyusun sistem akuntansi penjualan untuk meningkatkan aktivitas penjualan. Karena secara tidak langsung dengan adanya pelaksanaan sistem akuntansi yang memadai di perusahaan tersebut akan meningkatkan aktivitas penjualan perusahaan yang merupakan faktor pendukung dalam rangka meningkatkan pendapatan perusahaan.

Atas dasar itu penulis mengambil judul ” Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Penjualan”, dan melaksanakan studi kasus pada PT Slamet Langgeng yang terletak di Purbalingga, Jawa Tengah.

Penelitian ini merupakan suatu survey pada perusahaan yang bergerak di bidang industri makanan yang terletak di Purbalingga Jawa Tengah yang bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan peningkatan aktivitas penjualan. Dengan identifikasi masalah Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan dan Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan aktivitas penjualan.

Sampel yang digunakan terdiri dari 44 orang yang terlibat dalam aktivitas penjualan di PT.Slamet Langgeng. Data dianalisis dengan menggunakan analisis regresi sederhana. Sebelum dilakukan regresi dilakukan terlebih dahulu dua uji statistik yaitu uji validitas dan uji reliabilitas.

Hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan peningkatan aktivitas penjualan pada PT.Slamet Langgeng.

Dari hasil pengolahan data didapat persamaan regresi $Y = -0,876 + 1,175X$. Artinya setiap perubahan 1,175 variabel X, maka variabel Y akan bertambah -0,876. atau dengan kata lain jika tidak ada penambahan X maka tidak ada pengaruh, jika ada penambahan sejumlah X maka akan timbul pengaruh.

Selain itu, hal ini dapat terlihat dari uji t (t test) yang dilakukan dengan hasil t hitung sebesar 14,696 yang lebih besar dari t tabel sebesar 2,021, sehingga H_0 ditolak.

Kesimpulan yang diperoleh adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT.Slamet Langgeng menunjang peningkatan aktivitas penjualan.

Kata Kunci:Sistem Informasi Akuntansi, aktivitas penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang .Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Lokasi Penelitian.....	4
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	5
2.1 Pengertian Sistem.....	5
2.2 Sistem Akuntansi.....	6
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi.....	6
2.2.2 Kegunaan dan Fungsi Sistem Akuntansi.....	7

2.2.3 Tujuan Sistem Akuntansi.....	8
2.2.4 Unsur-Unsur Sistem Akuntansi.....	9
2.3 Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.3.1 Pengertian Sistem Informasi akuntansi.....	12
2.3.2 Dokumen Yang Digunakan.....	13
2.4 Sistem Akuntansi Penjualan.....	16
2.4.1 Sistem Akuntansi Penjualan.....	17
2.4.2 Sistem Akuntansi Piutang.....	22
2.4.3 Organisasi Penjualan dan Penagihan Piutang	25
2.4.4 Prosedur Penjualan Kredit.....	29
2.4.5 Prosedur Penagihan Piutang.....	31
2.5 Pengertian Penjualan dan Piutang.....	32
2.5.1 Pengertian Penjualan.....	32
2.5.2 Pengertian Piutang.....	33
2.6 Pengertian Pendapatan.....	35
2.7 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	36
 BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	 39
3.1 Objek Penelitian.....	39
3.2 Metode Penelitian.....	39
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.2.2 Sumber Data.....	41
3.2.3 Populasi dan Sampel.....	41
3.2.4 Teknik Analisis Data.....	42

3.2.5 Metode Analisis.....	43
3.2.6 Definisi Operasional Variabel.....	45
3.2.7 Rencana Pengumpulan Data	48
3.2.8 Uji Validitas Dan Reliabilitas.....	48
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
4.1 Hasil Pembahasan.....	50
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	50
4.1.1.1 Sejarah Perusahaan.....	50
4.1.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	51
4.1.1.3 Aktivitas Perusahaan.....	56
4.1.2 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Informasi	
Akuntansi Penjualan Kredit.....	59
4.1.2.1 Prosedur Penerimaan Order Penjualan.....	59
4.1.2.2 Prosedur Pengiriman Barang.....	60
4.1.2.3 Prosedur Penagihan Piutang.....	61
4.1.2.4 Prosedur Pencatatan dan Pelaporan.....	61
4.2 Pembahasan.....	62
4.2.1 Pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan Dalam	
Meningkatkan Aktivitas Penjualan Dalam perusahaan.....	62
4.2.2 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam	
Rangka Meningkatkan Aktivitas Penjualan.....	66
4.2.3 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	68
4.2.4 Analisa Regresi.....	69

BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	73
5.1 Simpulan.....	73
5.2 Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA.....	77
LAMPIRAN.....	78
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	121

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Struktur organisasi
- Lampiran 2 : Skema proses produksi
- Lampiran 3 : t-tabel
- Lampiran 4 : Tabel Krechie dan Nomogram Harry King
- Lampiran 5 : Kuesioner
- Lampiran 6 : Jawaban kuesioner variable X
- Lampiran 7 : Jawaban kuesioner variable Y
- Lampiran 8 : Proses transformasi data ordinal ke data interval
- Lampiran 9 : Hasil transformasi data ordinal ke data interval variable X
- Lampiran 10 : Hasil transformasi data ordinal ke data interval variable Y
- Lampiran 11 : Hasil pengolahan data validitas
- Lampiran 12 : Hasil pengolahan data reliabilitas variable Y
- Lampiran 13 : Hasil pengolahan data reliabilitas variable X
- Lampiran 14 : Hasil pengolahan data Regresi
- Lampiran 15 : Grafik distribusi normal
- Lampiran 16 : Faktur penjualan & surat jalan