

ABSTRAK

Aktivitas penjualan dipilih untuk diperiksa karena aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Dengan adanya aktivitas penjualan, perusahaan dapat memperoleh penghasilan yang dapat digunakan untuk mempertahankan keberadaannya serta mengembangkan usahanya. Perusahaan tidak akan memperoleh pemasukan bagi kegiatan operasionalnya apabila aktivitas penjualan perusahaan tidak dikelola dengan baik. Oleh karena itu, pihak manajemen dituntut agar dapat mengelola kegiatan perusahaan secara efektif.

Perkembangan dalam dunia bisnis berjalan dengan pesat sehingga menimbulkan berbagai persaingan. Perusahaan dituntut untuk dapat mengelola kegiatan operasinya agar mampu bertahan. Perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Pihak manajemen dapat dibantu dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi penjualan, yang dapat memberikan gambaran atas prosedur penjualan yang memadai bagi perusahaan dan unsur-unsur yang terkandung dalam Sistem Akuntansi itu sendiri dapat membantu perusahaan untuk dapat menerapkan Sistem Informasi Akuntansi yang memadai. Sistem Informasi Akuntansi penjualan dapat memberikan saran dan rekomendasi yang diharapkan dapat membantu manajemen dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan kredit perusahaan.

Penulis melakukan penelitian langsung pada PD. Jaya Mahatama. Metode penyusunan skripsi yang dipakai adalah metode regresi linear sederhana, yaitu metode penelitian mengenai data yang terjadi karena pengaruh sebuah variable dan melibatkan dua variable utama yang sewajarnya mencari suatu cara bagaimana variable itu berhubungan. Untuk menunjang analisis tersebut diperlukan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui studi lapangan yang berhubungan dengan system informasi akuntansi penjualan, yaitu dengan melakukan observasi, penyebaran kuesioner, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dengan membaca dan mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Secara keseluruhan, penerapan system informasi akuntansi penjualan pada PD. Jaya Mahatama sudah diterapkan cukup memadai dan dapat berjalan baik. Sistem informasi akuntansi penjualan dinilai memiliki peranan pada pengelolaan efektivitas penjualan kredit perusahaan (besar peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan kredit sebesar 12%). Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan kredit sebesar 0.042 atau 4.2%. Jadi, secara umum kinerja aktivitas penjualan PD. Jaya Mahatama cukup baik. Penulis memberikan beberapa saran dan rekomendasi yang dapat dipertimbangkan oleh pihak manajemen dalam usaha untuk meningkatkan efektivitas penjualan kredit perusahaan.

DAFTAR ISI

	hlm.
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Rerangka Pemikiran	4
1.6 Metodologi Penelitian	7
1.7 Lokasi dan Tempat	9
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Analisis	10
2.1.1 Pengertian Analisis	10
2.2 Sistem Informasi Akuntansi	10
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	10
2.2.2 Komponen dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi	11

2.2.3 Unsur Sistem Informasi Akunansi	13
2.2.4 Peran dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	14
2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	17
2.3.1 Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	19
2.3.2 Dokumen yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	21
2.3.3 Jaringan Prosedur yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	22
2.4 Efektivitas	25
2.4.1 Pengertian Efektivitas	25
2.5 Penjualan	26
2.5.1 Pengertian Penjualan	26
2.5.2 Peran Penting Penjualan	27
2.5.3 Tujuan Penjualan	30
2.5.4 Kebijakan Penjualan	31
2.5.5 Analisa Penjualan	32
2.5.6 Siklus Penjualan	33
2.5.7 Siklus Penjualan Kredit	35
2.5.8 Dokumen Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit	38
2.5.8.1 Surat Order Pengiriman	39
2.5.8.2 Faktur Penjualan	40
2.5.8.3 Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan	41

2.5.8.4 Bukti Memorial	42
2.5.9 Catatan Akuntansi yang Digunakan	42
2.5.10 Jaringan Prosedur Yang Terkait	
Dalam Fungsi Penjualan Kredit	43
BAB 3. METODELOGI PENELITIAN	45
3.1 Objek Penelitian	45
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	45
3.1.2 Ruang Lingkup Usaha	46
3.1.3 Ruang Lingkup Pendistribusian dan Pemasaran	47
3.2 Metode Penelitian	47
3.2.1 Variabel Penelitian	48
3.2.2 Sumber Data	50
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	50
3.2.4 Populasi dan Sample	51
3.2.5 Teknik Pengolahan Data	52
3.2.6 Pengujian Validitas dan Reliabilitas	53
3.2.6.1 Pengujian Validitas	53
3.2.6.2 Pengujian Reliabilitas	54
3.2.7 Rancangan Uji Hipotesis	56
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Hasil Penelitian	58

4.1.1 Struktur Organisasi	58
4.1.2 Uraian Tugas PD. Jaya Mataram	59
4.1.3 Aktivitas Penjualan PD. Jaya Mataram	65
4.1.3.1 Prosedur Penjualan Langsung (Kanvas)	66
4.1.3.2 Prosedur Penjualan Taking Order	69
4.1.4 Fungsi Yang Terkait Dalam Aktivitas Penjualan Kredit PD. Jaya Mataram	73
4.1.5 Kebijakan Atas Sistem Penjualan PD. Jaya Mataram	74
4.1.6 Dokumen Yang Terkait Dengan Prosedur Penjualan PD. Jaya Mataram	75
4.2 Pembahasan	76
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PD. Jaya Mataram	76
4.2.2 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Kredit PD. Jaya Mataram	80
4.2.2.1 Uji Validitas	81
4.2.2.2 Uji Reliabilitas	82
4.2.2.3 Koefisien Determinasi	84
4.2.2.4 Uji Regresi	85
4.2.2.5 Uji Hipotesis	87
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	88
5.1 Kesimpulan	88

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Klasifikasi, akuntansi, fungsi bisnis, dokumen, dan catatan dalam siklus penjualan dan penerimaan kas.	34
Tabel 3.1 Variabel Penelitian.	49
Tabel 4.1 KMO and Barlett's Test.	82
Tabel 4.2 Reliability Statistics Variable X.	83
Tabel 4.3 Item Statistics Variable X.	83
Tabel 4.4 Reliability Statistics Variable Y.	84
Tabel 4.5 Item Statistics Variable Y.	84
Tabel 4.6 Model Summary.	85
Tabel 4.7 Coefficients.	86
Tabel 4.8 Anova.	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi

58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Lampiran 2. Tabulasi data penelitian variable x

Lampiran 3. Tabulasi data penelitian suvsesife interval variable x

Lampiran 4. Tabulasi data penelitian variable y

Lampiran 5. Tabulasi data penelitian suvsesife interval variable y

Lampiran 6. Hasil perhitungan SPSS

Lampiran 7. Prosedur Pengambilan Barang dan Penjualan Kanvas PD. Jaya

Mataram

Lampiran 8. Prosedur Penagihan dan Retur Penjualan Kanvas

Lampiran 9. Prosedur Penurunan Barang di Gudang

Lampiran 10. Keterangan Flowchart Lampiran 7. – Lampiran 9.

Lampiran 11. Prosedur Penjualan Taking Order dan Pengeluaran Barang dari

Gudang

Lampiran 12. Prosedur Pengiriman Barang dan Administrasi

Lampiran 13. Prosedur Retur Penjualan Taking Order dan Penagihan

Lampiran 14. Keterangan Flowchart Lampiran 11. – Lampiran 13.

Lampiran 15. Faktur Penjualan

Lampiran 16. Surat Jalan

Lampiran 17. Bukti Penagihan Penjualan

Lampiran 18. Dropping Order