

## ABSTRAK

Setiap perusahaan pada umumnya memiliki data baik data finansial maupun non-finansial. Data-data yang ada kemudian diproses untuk menghasilkan suatu informasi bagi perusahaan. Dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, penjualan merupakan suatu aktivitas penting yang harus terus berlangsung. Untuk itu dibutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat menghasilkan suatu informasi dan dapat meningkatkan kelancaran aktivitas penjualan.

Dengan demikian, penulis melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Buana Gemilang Hampan Mutiara (PT. BGHM) dan untuk mengetahui sejauh mana peranan SIA penjualan terhadap kelancaran aktivitas penjualan. Penulis melakukan penelitian menggunakan metode deskriptif analitis, adapun teknik pengumpulan data yaitu melalui wawancara, kuesioner, observasi dan studi kepustakaan. Sedangkan teknik penarikan sampel digunakan teknik sampel acak sederhana.

Pengolahan dan penganalisaan data dilakukan dengan menggunakan metode statistik yaitu analisis korelasi *pearson*, sedangkan untuk mengetahui besarnya peranan SIA penjualan terhadap kelancaran aktivitas penjualan menggunakan koefisien determinasi. Sedangkan regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui model matematis dari pengaruh SIA penjualan terhadap kelancaran aktivitas penjualan.

Dari hasil penelitian didapat hasil bahwa SIA penjualan pada PT. BGHM telah disusun secara memadai dan SIA penjualan berperan dalam meningkatkan kelancaran aktivitas penjualan sebesar 41,4%. Sedangkan nilai korelasinya sebesar 0,643 dan termasuk kategori kuat. Sedangkan analisis regresi linier sederhana menunjukkan  $Y=8,921+0,222X$  artinya setiap kenaikan nilai X sebesar 1 unit, maka Y akan meningkat sebesar 0,222 unit.

Kata kunci: SIA Penjualan, Aktivitas Penjualan

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAK .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii

### BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 pengertian Analisis .....	6
2.2 Sistem Informasi Akuntansi .....	6
2.2.1 Pengertian Sistem .....	7
2.2.2 Pengertian Data dan Informasi .....	8

2.2.3 Pengertian Sistem Informasi .....	10
2.2.4 Pengertian Akuntansi .....	12
2.2.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	13
2.2.6 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi .....	17
2.2.7 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi .....	20
<b>2.3 Penjualan</b>	
2.3.1 Pengertian Penjualan .....	21
2.3.2 Klasifikasi Penjualan .....	22
2.3.3 Fungsi-fungsi Penjualan .....	23
2.3.4 Prosedur dan Dokumen Penjualan .....	24
<b>2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan</b>	
2.4.1 Diagram Aliran Data Sistem Penjualan .....	25
2.4.2 Sistem Aplikasi Order Penjualan .....	26
<b>2.5 Kelancaran Aktivitas Penjualan .....</b>	<b>31</b>
<b>2.6 Penjualan dapat Ditingkatkan dengan Pengendalian Intern</b>	
Yang Memadai .....	32
<b>2.7 Pengendalian Internal</b>	
2.7.1 Pengertian Pengendalian Internal .....	33
2.7.2 Tujuan Pengendalian Internal .....	33
2.7.3 Unsur-unsur Pengendalian Internal .....	34
<b>2.8 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan</b>	
Kelancaran Aktivitas Penjualan .....	36
<b>2.9 Kerangka Pemikiran .....</b>	<b>38</b>

## BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian .....	41
3.2 Metoda Penelitian	
3.2.1 Operasional Variabel .....	41
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data .....	44
3.2.3 Teknik Penarikan Sampel .....	45
3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen .....	46
3.2.5 Teknik Pengolahan dan Analisis Data .....	47
3.3 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	49
3.4 Analisis Regresi .....	52

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	
4.1.1 SIA Penjualan PT. BGHM .....	53
4.1.2 Prosedur dan Dokumen Penjualan	
4.1.2.1 Prosedur Penjualan Kredit .....	54
4.1.2.2 Dokumen Penjualan Kredit .....	58
4.1.3 Prosedur dan Dokumen Penjualan	
4.1.3.1 Prosedur Pembayaran Kredit .....	59
4.1.3.2 Dokumen Pembayaran .....	61
4.2 Pembahasan Penelitian	
4.2.1 SIA Penjualan PT. BGHM .....	62

4.2.2 Analisis Statistik	
4.2.2.1 Hubungan SIA Penjualan dalam Meningkatkan Kelancaran Aktivitas Penjualan .....	69
4.2.2.2 Analisis Koefisien Determinasi .....	71
4.2.2.3 Analisis Regresi .....	72
4.3 Pengujian Hipotesis .....	75

## BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan .....	77
5.2 Saran .....	79

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Diagram Aliran Data Sistem Penjualan .....	25
Gambar 2.2	Sistem Aplikasi Order Penjualan .....	27
Gambar 4.1	Sistem Aplikasi Penjualan Kredit PT. BGHM .....	57
Gambar 4.2	Sistem Aplikasi Pembayaran Piutang PT. BGHM .....	60
Gambar 4.3	Daerah Penerimaan dan Penolakan $H_0$ (Uji t) .....	75

## DAFTAR TABEL

Tabel I	Fungsi dan Dokumen dalam Siklus Penjualan .....	24
Tabel II	Variabel dan Skala Pengukuran .....	43
Tabel III	Pengelompokkan Populasi .....	45
Tabel IV	Proporsi Kuesioner .....	46
Tabel V	Tafsiran Nilai Koefisien Korelasi .....	50
Tabel VI	Perhitungan Korelasi Pearson .....	69
Tabel VII	Perhitungan Regresi Linier Sederhana .....	72

## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN 1	SEJARAH PERUSAHAAN
LAMPIRAN 2	ORDER PENJUALAN
LAMPIRAN 3	ORDER PRODUKSI
LAMPIRAN 4	SURAT PENYERAHAN BARANG JADI
LAMPIRAN 5	SURAT JALAN
LAMPIRAN 6	FAKTUR PENJUALAN
LAMPIRAN 7	KUESIONER DAN OLAH DATA
LAMPIRAN 8	LAIN-LAIN