

ABSTRACT

Sales activity is an activity to market a product with made, offering, and exchanging products of value with others. The purpose of the sales activity is to increase sales volume and to obtain the maximum profit. Activities at the handphone counter need system information accounting to help management company operating at the level of effective and efficient.

The hypothesis that the author was as follows: "If the company adopted the system information accounting with sufficient sales, we can support the sales activities" are tested using simple regression equation is obtained: $Y = 2,213 + 0,435X$ the meaning:

- *Y = Smooth sales handphone activity.*
- *X = System information accounting.*
- *2,213 = Number constant from unstandardized coefficient.*
- *0,435 = Number coefficient regression means that each system information accounting development, the smooth activity of sales handphone will increase by 0,435. Conversely, if the number of negative (-), then smoothness of handphone sales activities will indirectly decreased by that number.*

Results from research is:

- *The amount number coefficient of determination 0,067 the same with 6,7%. The number of 6,7% means that the smoothness of handphone sales activities that occur can be explained using the variable system information accounting.*
- *Standard error of estimate (SEE) equal to 0,32194 the same with 32,19%.*
- *Analysis of variance (ANOVA) gives the number F of 12,595 with a significance level (number of probability) of 0,001. Because the probability numbers $0,001 < 0,05$, then this regression model was fit for use in the prediction of the smoothness of sales handphone activity.*

Key words: accounting information systems, and handphone sales activity.

ABSTRAK

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan untuk memasarkan suatu produk dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Tujuan dari aktivitas penjualan adalah meningkatkan volume penjualan dan untuk memperoleh laba yang maksimal. Aktivitas penjualan di *handphone counter* memerlukan sistem informasi penjualan untuk membantu manajemen dalam menjalankan operasi perusahaan pada tingkat yang efektif dan efisien.

Hipotesis yang penulis buat sebagai berikut: “Jika perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan memadai, maka dapat menunjang kelancaran aktivitas penjualan” yang diuji dengan menggunakan regresi sederhana didapat persamaan: $Y = 2,213 + 0,435X$ yang mempunyai arti:

- Y = Kelancaran aktivitas penjualan *handphone*.
- X = Sistem informasi akuntansi.
- 2,213 = Angka konstanta dari *unstandardized coefficient*.
- 0,435 = Angka koefisien regresi yang mempunyai arti bahwa setiap perkembangan sistem informasi akuntansi, maka kelancaran aktivitas penjualan *handphone* akan meningkat sebesar 0,435. Sebaliknya jika angka negatif (-) maka kelancaran aktivitas penjualan *handphone* tidak langsung akan menurun sebesar angka tersebut.

Hasil dari penelitian adalah:

- Besarnya angka koefisien determinasi 0,067 sama dengan 6,7%. Angka tersebut berarti bahwa sebesar 6,7% kelancaran aktivitas penjualan *handphone* yang terjadi dapat dijelaskan dengan menggunakan variabel sistem informasi akuntansi.
- *Standard error of estimate* (SEE) sebesar 0,32194 sama dengan 32,19%.
- *Analysis of variance* (anova) menghasilkan angka F sebesar 12,595 dengan tingkat signifikansi (angka probabilitas) sebesar 0,001. Karena angka probabilitas $0,001 < 0,05$, maka model regresi ini sudah layak digunakan dalam prediksi kelancaran aktivitas penjualan *handphone*.

Kata-kata kunci: sistem informasi akuntansi, dan aktivitas penjualan *handphone*.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRACT	vii
ABTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	5
2.1. Kajian pustaka	5

2.1.1. Evaluasi	5
1. Definisi Evaluasi	5
2. Tujuan Evaluasi	6
2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi	6
1. Definisi sistem informasi akuntansi	6
2. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	8
3. Unsur Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.3. Sistem Akuntansi Penjualan	13
1. Formulir dan dokumen	13
1.1. Formulir	13
1.2. Dokumen	18
2. Fungsi Yang Terkait Sistem Penjualan	24
3. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	25
2.2. Kerangka Pemikiran	30
 BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1. Lokasi dan Tempat penelitian	33
3.2. Jenis penelitian	33
3.3. Definisi Operasional Variabel	34
1. Variabel bebas (<i>independent variable</i>)	34
2. Variabel terikat (<i>dependent variable</i>)	35
3.4. Populasi dan sampel	38
1. Populasi	38
2. Sampel	38

3.5. Teknik Pengumpulan Data	40
1. Penelitian Lapangan (<i>Field Reseach</i>).....	40
2. Penelitian Kepustakaan (<i>Library Reseach</i>).....	41
3.6. Alat Analisis.....	41
3.7. Validitas dan Reliabilitas	41
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
4.1. Penerapan sistem informasi akuntansi pada <i>counter handphone</i>	43
1. Pembahasan sistem informasi akuntansi memadai	43
2. Aktivitas penjualan yang digunakan	50
4.2. Peranan sistem informasi akuntansi	56
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	56
2. Koefisien determinasi	59
3. <i>Residual statistics</i>	61
4. <i>Analisis of variance</i> (Anova)	61
5. Nilai koefisien regresi	62
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	65
5.1. Kesimpulan	65
5.2. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	68
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Menunjukan penciptaan dokumen sumber.	20
Gambar 2 Sebuah dokumen produk	21
Gambar 3 Sebuah dokumen <i>turnaround</i>	21

DAFTAR TABEL

Tabel I Uji validitas evaluasi sistem informasi akuntansi.	56
Tabel II Uji validitas kelancaran aktivitas penjualan <i>handphone</i>	57
Tabel III <i>Reliability statistics</i> evaluasi sistem informasi akuntansi.	59
Tabel IV <i>Reliability statistics</i> kelancaran aktivitas penjualan <i>handphone</i>	59
Tabel V <i>Model summary</i>	59
Tabel VI <i>Residual statistics</i>	61
Tabel VII Anova.....	61
Tabel VIII <i>Coefficients</i>	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Kuesioner Penelitian	68
Lampiran B Data sekunder kuesioner penelitian evaluasi sistem informasi akuntansi (Variabel Y)	72
Lampiran C Data sekunder kuesioner penelitian atas aktivitas penjualan <i>handphone</i> (Variabel X)	73