

## **ABSTRAK**

Penelitian dalam penulisan skripsi ini dilakukan pada PT Arta Boga Cemerlang, yang merupakan perusahaan distributor khusus produk-produk dari Orang Tua Group. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Pengujian korelasi dilakukan dengan melakukan penyebaran kuesioner terhadap karyawan-karyawan kantor yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam operasional perusahaan khususnya penjualan. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, dengan menggunakan uji analisis regresi linier. Dua variabel uji adalah “Sistem Informasi Akuntansi” (Variabel independen) dan “Efektivitas Penjualan” (Variabel dependen).

Dari hasil observasi dan penelitian yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan telah memadai. Sedangkan dari analisis uji korelasi yang dilakukan, diperoleh hasil bahwa pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Arta boga Cemerlang berperan positif dan kuat terhadap efektivitas penjualan.

# DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Kegunaan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Rerangka pemikiran.....	4
1.6 Metode Penelitian.....	7
1.6.1 Metode Pengumpulan Data.....	8
1.6.2 Teknik Pengolahan Data.....	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Sistem Infromasi Akuntansi.....	11
2.1.1 Pengertian Sistem Akuntansi.....	11
2.1.2 Pengertian Informasi.....	13
2.1.3 Sistem Informasi.....	14
2.1.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.1.4.1 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	17
2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Penjualan.....	22
2.2.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	19
2.2.2 Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan.....	20

2.2.3	Prosedur Penjualan.....	22
2.2.4	Dokumen dan Catatan yang digunakan dalam Penjualan....	22
2.3	Efektivitas.....	25
2.3.1	Efektivitas Penjualan.....	26
2.4	Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	26
2.4.1	Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	29
2.4.2	Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Intern.....	31
2.4.3	Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern.....	34

### **BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1	Objek Penelitian.....	36
3.1.1	Profil Singkat Perusahaan.....	36
3.1.2	Struktur Organisasi.....	37
3.1.3	Uraian Tugas.....	39
3.2	Metode Penelitian.....	48
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.2.2	Pemilihan Populasi dan Sampel.....	50
3.3	Operasionalisasi Variabel.....	50
3.3.1	Identifikasi Variabel.....	50
3.3.2	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	52
3.3.3	Uji Regresi .....	53
3.3.4	Teknik Analisa Data.....	54

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1	Hasil Pembahasan.....	56
4.1.1	Sistem Informasi Akuntansi.....	56
4.1.2	Efektivitas Penjualan.....	58

4.2 Hasil Penelitian.....	59
4.2.1 Gambaran Umum Responden.....	59
4.2.2 Analisis Uji Validitas.....	61
4.2.3 Analisis Uji Reliabilitas.....	63
4.2.4 Analisis Uji regresi.....	66
4.3 Pengujian Hipotesis.....	68
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	69
5.2 Saran.....	71
5.2.1 Bagi Perusahaan.....	71
5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN</b>	