

ABSTRACT

The role of sales accounting system for a store is very important. This is because if it does not have a good accounting system sales then it will lead to disruption of system sales, it is also because sales is no one activity that will determine the effectiviteness of the sales.

The purpose of this study is to determine how the role of accounting information system sales on the effectiveness of sales company x. The research method used is the method of descriptive research, and statistical methods of linear regression analysis. Result of the research in this case shows that the sales of Accounting Information System has an effect on sales effectiveness.

Keywords: Accounting information system and sales efectivity

ABSTRAK

Peranan sistem akuntansi penjualan bagi sebuah atau toko sangat penting, hal ini dikarenakan apabila suatu toko tidak memiliki sistem akuntansi penjualan yang baik maka hal tersebut akan mengakibatkan mengganggu kelancaran sistem penjualan pada toko tersebut, karena penjualan merupakan salah satu aktivitas yang nantinya akan menjadi efektivitas bagi perusahaan yang penting. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan pada toko. Pada tugas akhir ini metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, dan metode analisis regresi linier. Hasil penelitian dalam kasus ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi penjualan mempunyai pengaruh terhadap kelancaran efektivitas.

Kata-kata kunci: Sistem informasi akuntansi dan efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Pengertian Peranan	6

2.1.2	Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.2.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.2.1.1	Siklus-siklus Pemrosesan Transaksi	8
2.1.2.1.2	Komponen Sistem Pemrosesan Transaksi	9
2.1.2.2	Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	10
2.1.2.3	Fungsi Sistem Informasi Akuntansi	12
2.1.2.4	Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.3	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	15
2.1.3.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	16
2.1.3.2	Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	16
2.1.3.3	Jaringan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	17
2.1.4	Penjualan	19
2.1.4.1	Organisasi Penjualan	20
2.2	Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis	23
BAB III METODE PENELITIAN		25
3.1	Objek Penelitian	25
3.2	Jenis Penelitian	25
3.2.1	Jenis Data	25
3.3	Operasionalisasi Variabel	26
3.4	Populasi dan Sampel	28
3.5	Teknik Pengumpulan Data	29
3.6	Analisis Data	30
3.6.1	Uji Instrumen Penelitian	30

3.6.1.1 Uji Validitas.....	31
3.6.1.2 Uji Reliabilitas.....	32
3.6.2 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	33
3.6.3 Analisis Deskriptif	34
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 37
4.1 Hasil Penelitian	37
4.1.1 Gambaran Struktur Organisasi PT X	38
4.1.2 Dokumen PT X	38
4.1.3 Job Description PT X.....	39
4.1.4 Uji Validitas.....	49
4.1.5 Uji Reliabilitas.....	51
4.2 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	52
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT X;.....	52
4.2.2 Variabel Kelancaran Efektivitas Penjualan Pada PTX.....	55
4.3 Uji Asumsi Klasik.....	58
4.3.1 Uji Normalitas Data.....	58
4.3.2 Uji Heteroskedastisitas.....	59
 4.2.3.1 Uji Asumsi Klasik	 52
4.2.3.1.1 Uji Normalitas	52
4.2.3.1.2 Uji Multikolinieritas	53
4.2.3.1.3 Uji Heterokedasitas.....	54
4.2.4 Analisa Regresi	55

4.2.5 Pengujian Hipotesis.....	56
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	58
5.1 Simpulan	58
5.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN.....	64
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	70