

ABSTRAK

Efektivitas penagihan piutang sangat ditunjang dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, karena piutang merupakan pos yang timbul akibat adanya transaksi penjualan kredit. Arus informasi penjualan dalam sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan akan mempengaruhi arus informasi dalam siklus piutang perusahaan. Berkaitan dengan itu, maka penelitian ini bertujuan mengidentifikasi pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang. Objek penelitian ini adalah PT. Central Bandung Raya dengan jumlah sampel 31 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner, kemudian dilakukan analisa statistik menggunakan SPSS 24. Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang. Hasil analisa regresi secara keseluruhan menunjukkan koefisien determinasi sebesar 0.115 artinya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang sebesar 11,5%.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas penagihan piutang



ABSTRACT

The effectiveness of receivable billing is strongly supported by the application of good accounting information system of sale, because the receivable is a post arising due to the sale of credit transaction. The flow of sales information in the company's sales accounting information system will affect the flow of information in the cycle of corporate receivables. Related to that, hence this research aim to identify influence of accounting information system of sale to effectiveness of receivable billing. The object of this research is PT. Central Bandung Raya by 31 samples of respondents. Data collection techniques using questionnaires, then performed statistical analysis using SPSS 24. The test results indicate that there is influence of accounting information system sales on the effectiveness of collection of accounts receivable. The result of regression analysis as a whole shows the coefficient of determination of 0.115 means the effect of sales accounting information system to the effectiveness of collection of accounts receivable by 11.5%.

Keywords: sales accounting information system, accounting receivable effectivity



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia)	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris)	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Kajian Pustaka	7
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	7
2.1.1.1 Pengertian Penjualan	7
2.1.1.2 Pengertian Sistem	8
2.1.1.3 Pengertian Informasi	9
2.1.1.4 Pengertian Sistem Inform	10
2.1.1.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.1.6 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	12
2.1.1.7 Peranan Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.1.8 Siklus Proses Transaksi Sistem Informasi Akuntansi	14
2.1.1.9 Fungsi dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	14
2.1.1.10 Dokumen dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	16
2.1.2 Efektivitas Penagihan Piutang	16
2.1.2.1 Pengertian Piutang	16
2.1.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang	17
2.1.2.3 Dokumen dalam Sistem Akuntansi Piutang	19
2.1.2.4 Catatan dalam Sistem Akuntansi Piutang	20
2.1.2.5 Fungsi dalam Penerimaan Kas dari Piutang	21
2.1.2.6 Penagihan Piutang	22
2.1.2.7 Laporan yang Dihasilkan dalam Sistem Piutang	23
2.1.2.8 Pengertian Pengendalian Internal	23

2.1.2.9 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	25
2.1.2.10 Prinsip-prinsip Pengendalian Internal	26
2.1.2.11 Element-element Pengendalian Internal ...	28
2.1.2.12 Pengendalian Intern Piutang	32
2.2 Kerangka Pemikiran	34
2.3 Pengembangan Hipotesis	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Jenis Penelitian	35
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	36
3.2.1 Populasi	36
3.2.2 Sampel	36
3.3 Definisi Operasional Variabel	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data	38
3.5 Teknik Pengumpulan Data	39
3.6 Teknik Pengujian Data	40
3.6.1 Uji Validitas	40
3.6.2 Uji Reabilitas	40
3.7 Uji Asumsi Klasik	41
3.7.1 Uji Normalitas	41
3.7.2 Uji Heteroskedastisitas	41
3.7.3 Uji Regresi Sederhana	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	43
4.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	43
4.2.1 Uji Validitas	43
4.2.2 Uji Reliabilitas	46
4.3 Uji Asumsi Klasik	47
4.3.1 Uji Normalitas	47
4.3.2 Uji Heteroskedastisitas	48
4.4 Analisis Regresi Sederhana	49
4.4.1 Pengujian Model Regresi	49
4.4.2 Uji Koefisien Determinasi	50
4.4.3 Pembahasan Pengujian Hipotesis	51
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	53
5.1 Simpulan	53
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	58
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran	Halaman 34
------------	--------------------------	---------------



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1	Operasional Variabel 37
Tabel 3.2	Ketentuan Penilaian 39
Tabel 4.1	Hasil Penyebaran Kuesioner 43
Tabel 4.2	Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualam 44
Tabel 4.3	Uji Validitas Variabel Efektivitas Penagihan Piutang.... 45
Tabel 4.4	Uji Reliabilitas 47
Tabel 4.5	Uji Normalitas 48
Tabel 4.6	Uji Heteroskedastisitas 49
Tabel 4.7	Uji Regresi Sederhana 50
Tabel 4.8	Uji Koefisien Determinasi 50
Tabel 4.9	Uji Koefisien Regresi 51



DAFTAR LAMPIRAN

		Halaman
Lampiran A	Kuesioner	58
Lampiran B	Olahan Hasil Kuesioner Variabel (X).....	61
Lampiran C	Olahan Hasil Kuesioner Variabel (Y).....	62
Lampiran D	<i>Output</i> SPSS	63

