

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis *online* terhadap efektivitas penjualan *online* pada perusahaan dagang di PT. Dialogue Garmindo Utama. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* berdasarkan *judgment sampling*. *Judgment sampling* adalah pengambilan data sampel dari populasi dengan menggunakan kriteria tertentu sebagai pertimbangan untuk menentukan sampel. Dengan jumlah sampel sebanyak 30 responden yang diperoleh dari karyawan bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian pemasaran. Metode pengujian yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, dan regresi linear sederhana yang menggunakan program aplikasi SPSS 19.0. Hasil yang didapat menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis *online* berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan di perusahaan dagang.

Kata kunci : sistem informasi akuntansi, efektivitas, penjualan.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of the implementation online-based sales accounting information systems toward the effectiveness of the online sales in the trading companies. The sampling technique that in this research was used the purposive sampling based on the judgment sampling. The judgment sampling is taking sample data from the population using the certain criteria as a consideration to determine the sample. The number of the research sample in this study are 30 respondents. Data was statistically analyzed by using SPSS 19.0 to determine validity, reliability, classic assumption test, and the simple linear. The results on this research indicates that the effect of the implementation online-based sales accounting information systems has been adequately at PT. Dialogue Garmindo Utama. The research has a conclusion that the effect of the implementation online-based sales accounting information system has significant effect toward the effectiveness of the online sales in the trading companies

Keywords : Accounting Information system, effectiveness, sale

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Sistem.....	5
2.1.1 Pengertian Sistem	5
2.1.1 Ciri-Ciri Sistem.....	6
2.2 Informasi	6
2.2.1 Pengertian Informasi	6
2.2.2 Karakteristik Informasi	7
2.3 Sistem Informasi	8
2.3.1 Pengertian Sistem Informasi	9
2.3.2 Komponen Sistem Informasi	9
2.3.3 Jenis Sistem Informasi	10
2.4 Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	11
2.4.2 Nilai Guna Sistem Informasi Akuntansi	12
2.4.3 Sistem Informasi Akuntansi dan Strategi Perusahaan	13
2.4.4 Siklus Pada Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.4.5 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Pada Rantai Nilai	15
2.5 Penjualan.....	17
2.5.1 Pengertian Penjualan.....	17
2.5.2 Faktor Penjualan	16

2.6 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
2.6.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	18
2.6.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
2.7 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Online</i>	19
2.7.1 Komponen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Online</i>	19
2.7.2 Pengertian <i>E-commerce</i>	20
2.7.3 Kategori <i>E-commerce</i>	21
2.7.4 Jenis <i>E-commerce</i>	22
2.7.5 Tahap Dalam <i>E-commerce</i>	23
2.8 Efektivitas	23
2.9 Efektivitas Penjualan	23
2.10 Rerangka Pemikiran.....	25
2.11 Pengembangan hipotesis	26
 BAB III METODO PENELITIAN	27
3.1 Objek Penelitian.....	27
3.1.1 Visi dan Misi Perusahaan.....	28
3.2 Jenis Penelitian.....	28
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian	29
3.3.1 Populasi Penelitian	29
3.3.2 Sampel Penelitian.....	29
3.4 Definisi Operasional Variabel (DOV)	30
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6 Alat Analisis Data	37
3.6.1 Uji Instrumen	37
3.6.1.1 Uji Validitas	37
3.6.1.2 Uji Reliabilitas.....	37
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	38
3.6.2.1 Uji Normalitas	38
3.6.2.2 Uji Heterokedastisitas.....	39
3.6.3 Uji Regresi Sederhana.....	39
3.6.4 Uji Hipotesis	41
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
4.1 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Online</i>	43
4.2 Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Online</i> terhadap Efektivitas Penjualan.....	45
4.2.1 Uji Validitas dan Reabilitas Variabel X	45
4.2.1.1 Uji Validitas Variabel X	45
4.2.1.2 Uji Reliabilitas Variabel X	46
4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Y	47

4.2.2.1 Uji Validitas Variabel Y	48
4.2.2.2 Uji Reliabilitas Variabel Y	48
4.2.3 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	49
4.2.3.1 Variabel Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Online</i>	50
4.2.3.2 Variabel Efektivitas Penjualan	51
4.3. Uji Hipoteis.....	53
4.3.1. Pengujian Hipotesis (Uji t).....	53
4.4. Uji Asumsi Dasar dan Asumsi Klasik	54
4.4.1. Uji Normalitas.....	54
4.4.2. Uji Heterokedastisitas	55
4.4.3. Regresi Linear Sederhana	55
4.2.3.1 Analisis Persamaan Regresi Linear Sederhana	56
4.4.4. Analisis Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i>	57
4.4.5. Analisis Koefisien Determinasi	58
4.5. Pembahasan.....	59
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	60
5.1 Simpulan	60
5.2 Saran	61
 DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	65
CURRICULUM VITAE	79

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Model Penelitian
Gambar 4.1	Hasil Uji Heterokedastisitas



DAFTAR TABEL

	Halam an
Tabel 2.1	Karakteristik Sistem.....
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel.....
Tabel 3.2	Penilaian Kuisioner
Tabel 4.1	Output Nilai <i>Corrected Item Total Corelation X</i>
Tabel 4.2	Output Uji Reliabilitas X.....
Tabel 4.3	Output Uji Reliabilitas Kuisioner Penelitian X.....
Tabel 4.4	Output Nilai <i>Corrected Item Total Corelation Y</i>
Tabel 4.5	Output Uji Reliabilitas Y.....
Tabel 4.6	Output Uji Reliabilitas Kuisioner Penelitian Y
Tabel 4.7	Jawaban Responden terhadap Penerapan Sistem Informasi Penjualan Berbasis <i>Online</i>
Tabel 4.8	Jawaban Responden terhadap Efektivitas Penjualan
Tabel 4.9	Pengujian Hipoteis (Uji-t)
Tabel 4.10	Hasil Uji Normalits
Tabel 4.11	Hasil Nilai Koefisien Persamaan Regresi Linear Sederhana
Tabel 4.12	Hasil Nilai Koefisien <i>Product Moment</i>
Tabel 4.13	Analisis Koefisien Determinasi