

ABSTRAK

Salah satu aktivitas yang penting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, karena penjualan berhubungan langsung dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan memerlukan informasi yang akurat mengenai penjualan tersebut agar pimpinan dapat mengambil keputusan dengan tepat dalam waktu yang relatif singkat.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam mengembangkan perusahaan tergantung bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Dalam mengembangkan perusahaannya, terdapat masalah-masalah yang terjadi, baik masalah internal maupun eksternal. Oleh karena itu, perusahaan harus mempunyai suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk mengatasi masalah-masalah yang ada di dalam perusahaan sehingga peranan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut akan menjadi efektif dan efisien bagi perusahaan.

Hipotesis yang dibuat oleh penulis adalah **apabila sistem informasi akuntansi penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan**. Berdasarkan hipotesis diatas, maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Mencapai Efektivitas Penjualan”**.

Metoda penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar. Pengolahan data dilakukan dengan metode regresi linear sederhana.

Untuk mengolah data yang didapat, penulis menggunakan program SPSS 11,5. Analisis ini menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,002. Oleh karena 0,002 lebih kecil dari 0,05, maka H_0 dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ($3,483 > 1,6991$), maka H_0 dapat ditolak, dalam arti H_1 tidak dapat ditolak.

Kesimpulan yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan berpengaruh terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan baik tunai maupun kredit karena H_0 dapat ditolak dan H_1 tidak dapat ditolak.

Keyword : sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metoda Penelitian	8
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem	11
2.1.1 Pengertian Sistem	11
2.2 Sistem Akuntansi	12
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	12
2.2.2 Unsur-unsur Sistem Akuntansi	13
2.2.3 Tujuan Sistem Akuntansi	16

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.4 Pengertian Efisiensi dan Efektivitas	18
2.5 Penjualan	20
2.5.1 Pengertian Penjualan	20
2.5.2 Tujuan Penjualan	25
2.5.3 Tujuan Pemeriksaan atas Penjualan	25
2.5.4 Prosedur Penjualan	26
2.5.5 Klasifikasi Penjualan	37
2.5.6 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tunai	39
2.5.7 Organisasi Penjualan	40
2.5.8 Dokumen pada Transaksi Penjualan	41
2.5.9 Dokumen yang Digunakan pada Penjualan Tunai	44
2.6 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	45

BAB III. OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	47
3.2 Sejarah Singkat Vulkanisir, Perusahaan dan Aktivitas Perusahaan ...	47
3.3 Struktur Organisasi	50
3.3.1 Deskripsi Jabatan	51
3.4 Metoda Penelitian	54

3.4.1 Teknik Pengumpulan Data	54
3.4.2 Operasional Variabel	55
3.4.3 Pengukuran Variabel	56
3.4.4 Rancangan Pengujian Hipotesis	56
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	58
4.1.1 Bagian atau Fungsi yang Terkait dengan Bagian Penjualan	58
4.1.2 Formulir dan Dokumen yang Digunakan	59
4.1.3 Prosedur Penjualan	61
4.2 Pengujian Hipotesis	63
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
TABEL	71
LAMPIRAN	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kuesioner	71
Tabel 2. Jawaban Kuesioner Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	73
Tabel 3. Jawaban Kuesioner Efektivitas Penjualan	74
Tabel 4. Hasil SPSS 11,5 (Regresi Linear Sederhana)	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Flowchart Sistem Penjualan "BM Jaya"	76
Lampiran 2	Flowchart Penjualan Kredit Menurut Krismiaji	77
Lampiran 3	Flowchart Penjualan Tunai Menurut James A. Hall	78
Lampiran 4	Surat Order	80
Lampiran 5	Order Pembelian (<i>Purchases Order</i>)	81
Lampiran 6	Faktur Penjualan (<i>Invoice</i>)	82
Lampiran 7	Surat Jalan	83
Lampiran 8	Faktur Pengambilan Barang Sistem Panas	84
Lampiran 9	Faktur Penerimaan Barang Sistem Dingin	85
Lampiran 10	Bukti Penerimaan Gudang	86

ABSTRAK

Salah satu aktivitas yang penting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, karena penjualan berhubungan langsung dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan memerlukan informasi yang akurat mengenai penjualan tersebut agar pimpinan dapat mengambil keputusan dengan tepat dalam waktu yang relatif singkat.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam mengembangkan perusahaan tergantung bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Dalam mengembangkan perusahaannya, terdapat masalah-masalah yang terjadi, baik masalah internal maupun eksternal. Oleh karena itu, perusahaan harus mempunyai suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk mengatasi masalah-masalah yang ada di dalam perusahaan sehingga peranan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut akan menjadi efektif dan efisien bagi perusahaan.

Hipotesis yang dibuat oleh penulis adalah **apabila sistem informasi akuntansi penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan**. Berdasarkan hipotesis diatas, maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Mencapai Efektivitas Penjualan”**.

Metoda penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar. Pengolahan data dilakukan dengan metode regresi linear sederhana.

Untuk mengolah data yang didapat, penulis menggunakan program SPSS 11,5. Analisis ini menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,002. Oleh karena 0,002 lebih kecil dari 0,05, maka H_0 dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ($3,483 > 1,6991$), maka H_0 dapat ditolak, dalam arti H_1 tidak dapat ditolak.

Kesimpulan yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan berpengaruh terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan baik tunai maupun kredit karena H_0 dapat ditolak dan H_1 tidak dapat ditolak.

Keyword : sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metoda Penelitian	8
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem	11
2.1.1 Pengertian Sistem	11
2.2 Sistem Akuntansi	12
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	12
2.2.2 Unsur-unsur Sistem Akuntansi	13
2.2.3 Tujuan Sistem Akuntansi	16

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.4 Pengertian Efisiensi dan Efektivitas	18
2.5 Penjualan	20
2.5.1 Pengertian Penjualan	20
2.5.2 Tujuan Penjualan	25
2.5.3 Tujuan Pemeriksaan atas Penjualan	25
2.5.4 Prosedur Penjualan	26
2.5.5 Klasifikasi Penjualan	37
2.5.6 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tunai	39
2.5.7 Organisasi Penjualan	40
2.5.8 Dokumen pada Transaksi Penjualan	41
2.5.9 Dokumen yang Digunakan pada Penjualan Tunai	44
2.6 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	45

BAB III. OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	47
3.2 Sejarah Singkat Vulkanisir, Perusahaan dan Aktivitas Perusahaan ...	47
3.3 Struktur Organisasi	50
3.3.1 Deskripsi Jabatan	51
3.4 Metoda Penelitian	54

3.4.1 Teknik Pengumpulan Data	54
3.4.2 Operasional Variabel	55
3.4.3 Pengukuran Variabel	56
3.4.4 Rancangan Pengujian Hipotesis	56
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	58
4.1.1 Bagian atau Fungsi yang Terkait dengan Bagian Penjualan	58
4.1.2 Formulir dan Dokumen yang Digunakan	59
4.1.3 Prosedur Penjualan	61
4.2 Pengujian Hipotesis	63
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
TABEL	71
LAMPIRAN	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kuesioner	71
Tabel 2. Jawaban Kuesioner Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	73
Tabel 3. Jawaban Kuesioner Efektivitas Penjualan	74
Tabel 4. Hasil SPSS 11,5 (Regresi Linear Sederhana)	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Flowchart Sistem Penjualan "BM Jaya"	76
Lampiran 2	Flowchart Penjualan Kredit Menurut Krismiaji	77
Lampiran 3	Flowchart Penjualan Tunai Menurut James A. Hall	78
Lampiran 4	Surat Order	80
Lampiran 5	Order Pembelian (<i>Purchases Order</i>)	81
Lampiran 6	Faktur Penjualan (<i>Invoice</i>)	82
Lampiran 7	Surat Jalan	83
Lampiran 8	Faktur Pengambilan Barang Sistem Panas	84
Lampiran 9	Faktur Penerimaan Barang Sistem Dingin	85
Lampiran 10	Bukti Penerimaan Gudang	86

ABSTRAK

Salah satu aktivitas yang penting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, karena penjualan berhubungan langsung dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan memerlukan informasi yang akurat mengenai penjualan tersebut agar pimpinan dapat mengambil keputusan dengan tepat dalam waktu yang relatif singkat.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam mengembangkan perusahaan tergantung bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Dalam mengembangkan perusahaannya, terdapat masalah-masalah yang terjadi, baik masalah internal maupun eksternal. Oleh karena itu, perusahaan harus mempunyai suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk mengatasi masalah-masalah yang ada di dalam perusahaan sehingga peranan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut akan menjadi efektif dan efisien bagi perusahaan.

Hipotesis yang dibuat oleh penulis adalah **apabila sistem informasi akuntansi penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan**. Berdasarkan hipotesis diatas, maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Mencapai Efektivitas Penjualan”**.

Metoda penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar. Pengolahan data dilakukan dengan metode regresi linear sederhana.

Untuk mengolah data yang didapat, penulis menggunakan program SPSS 11,5. Analisis ini menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,002. Oleh karena 0,002 lebih kecil dari 0,05, maka H_0 dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ($3,483 > 1,6991$), maka H_0 dapat ditolak, dalam arti H_1 tidak dapat ditolak.

Kesimpulan yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan berpengaruh terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan baik tunai maupun kredit karena H_0 dapat ditolak dan H_1 tidak dapat ditolak.

Keyword : sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metoda Penelitian	8
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem	11
2.1.1 Pengertian Sistem	11
2.2 Sistem Akuntansi	12
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	12
2.2.2 Unsur-unsur Sistem Akuntansi	13
2.2.3 Tujuan Sistem Akuntansi	16

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.4 Pengertian Efisiensi dan Efektivitas	18
2.5 Penjualan	20
2.5.1 Pengertian Penjualan	20
2.5.2 Tujuan Penjualan	25
2.5.3 Tujuan Pemeriksaan atas Penjualan	25
2.5.4 Prosedur Penjualan	26
2.5.5 Klasifikasi Penjualan	37
2.5.6 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tunai	39
2.5.7 Organisasi Penjualan	40
2.5.8 Dokumen pada Transaksi Penjualan	41
2.5.9 Dokumen yang Digunakan pada Penjualan Tunai	44
2.6 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	45

BAB III. OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	47
3.2 Sejarah Singkat Vulkanisir, Perusahaan dan Aktivitas Perusahaan ...	47
3.3 Struktur Organisasi	50
3.3.1 Deskripsi Jabatan	51
3.4 Metoda Penelitian	54

3.4.1 Teknik Pengumpulan Data	54
3.4.2 Operasional Variabel	55
3.4.3 Pengukuran Variabel	56
3.4.4 Rancangan Pengujian Hipotesis	56
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	58
4.1.1 Bagian atau Fungsi yang Terkait dengan Bagian Penjualan	58
4.1.2 Formulir dan Dokumen yang Digunakan	59
4.1.3 Prosedur Penjualan	61
4.2 Pengujian Hipotesis	63
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
TABEL	71
LAMPIRAN	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kuesioner	71
Tabel 2. Jawaban Kuesioner Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	73
Tabel 3. Jawaban Kuesioner Efektivitas Penjualan	74
Tabel 4. Hasil SPSS 11,5 (Regresi Linear Sederhana)	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Flowchart Sistem Penjualan "BM Jaya"	76
Lampiran 2	Flowchart Penjualan Kredit Menurut Krismiaji	77
Lampiran 3	Flowchart Penjualan Tunai Menurut James A. Hall	78
Lampiran 4	Surat Order	80
Lampiran 5	Order Pembelian (<i>Purchases Order</i>)	81
Lampiran 6	Faktur Penjualan (<i>Invoice</i>)	82
Lampiran 7	Surat Jalan	83
Lampiran 8	Faktur Pengambilan Barang Sistem Panas	84
Lampiran 9	Faktur Penerimaan Barang Sistem Dingin	85
Lampiran 10	Bukti Penerimaan Gudang	86

ABSTRAK

Salah satu aktivitas yang penting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, karena penjualan berhubungan langsung dengan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan memerlukan informasi yang akurat mengenai penjualan tersebut agar pimpinan dapat mengambil keputusan dengan tepat dalam waktu yang relatif singkat.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam mengembangkan perusahaan tergantung bagaimana pihak manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Dalam mengembangkan perusahaannya, terdapat masalah-masalah yang terjadi, baik masalah internal maupun eksternal. Oleh karena itu, perusahaan harus mempunyai suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk mengatasi masalah-masalah yang ada di dalam perusahaan sehingga peranan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut akan menjadi efektif dan efisien bagi perusahaan.

Hipotesis yang dibuat oleh penulis adalah **apabila sistem informasi akuntansi penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan**. Berdasarkan hipotesis diatas, maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Mencapai Efektivitas Penjualan”**.

Metoda penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar. Pengolahan data dilakukan dengan metode regresi linear sederhana.

Untuk mengolah data yang didapat, penulis menggunakan program SPSS 11,5. Analisis ini menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,002. Oleh karena 0,002 lebih kecil dari 0,05, maka H_0 dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ($3,483 > 1,6991$), maka H_0 dapat ditolak, dalam arti H_1 tidak dapat ditolak.

Kesimpulan yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan berpengaruh terhadap efisiensi dan efektivitas penjualan baik tunai maupun kredit karena H_0 dapat ditolak dan H_1 tidak dapat ditolak.

Keyword : sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metoda Penelitian	8
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem	11
2.1.1 Pengertian Sistem	11
2.2 Sistem Akuntansi	12
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	12
2.2.2 Unsur-unsur Sistem Akuntansi	13
2.2.3 Tujuan Sistem Akuntansi	16

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.3.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan	17
2.4 Pengertian Efisiensi dan Efektivitas	18
2.5 Penjualan	20
2.5.1 Pengertian Penjualan	20
2.5.2 Tujuan Penjualan	25
2.5.3 Tujuan Pemeriksaan atas Penjualan	25
2.5.4 Prosedur Penjualan	26
2.5.5 Klasifikasi Penjualan	37
2.5.6 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tunai	39
2.5.7 Organisasi Penjualan	40
2.5.8 Dokumen pada Transaksi Penjualan	41
2.5.9 Dokumen yang Digunakan pada Penjualan Tunai	44
2.6 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	45

BAB III. OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	47
3.2 Sejarah Singkat Vulkanisir, Perusahaan dan Aktivitas Perusahaan ...	47
3.3 Struktur Organisasi	50
3.3.1 Deskripsi Jabatan	51
3.4 Metoda Penelitian	54

3.4.1 Teknik Pengumpulan Data	54
3.4.2 Operasional Variabel	55
3.4.3 Pengukuran Variabel	56
3.4.4 Rancangan Pengujian Hipotesis	56
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	58
4.1.1 Bagian atau Fungsi yang Terkait dengan Bagian Penjualan	58
4.1.2 Formulir dan Dokumen yang Digunakan	59
4.1.3 Prosedur Penjualan	61
4.2 Pengujian Hipotesis	63
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
TABEL	71
LAMPIRAN	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kuesioner	71
Tabel 2. Jawaban Kuesioner Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	73
Tabel 3. Jawaban Kuesioner Efektivitas Penjualan	74
Tabel 4. Hasil SPSS 11,5 (Regresi Linear Sederhana)	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Flowchart Sistem Penjualan "BM Jaya"	76
Lampiran 2	Flowchart Penjualan Kredit Menurut Krismiaji	77
Lampiran 3	Flowchart Penjualan Tunai Menurut James A. Hall	78
Lampiran 4	Surat Order	80
Lampiran 5	Order Pembelian (<i>Purchases Order</i>)	81
Lampiran 6	Faktur Penjualan (<i>Invoice</i>)	82
Lampiran 7	Surat Jalan	83
Lampiran 8	Faktur Pengambilan Barang Sistem Panas	84
Lampiran 9	Faktur Penerimaan Barang Sistem Dingin	85
Lampiran 10	Bukti Penerimaan Gudang	86