

## ABSTRAK

Salah satu kegiatan penting dalam suatu perusahaan adalah kegiatan penjualan, karena aktivitas penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Agar suatu penjualan dapat dikelola secara efektif, maka perlu adanya suatu sistem yang dapat membantu terciptanya kondisi yang diharapkan, salah satunya adalah dengan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai. Berdasarkan pemikiran diatas, maka penulis mencoba melakukan penelitian pada perusahaan perseorangan *Power Speed Racing* yang hasilnya dituangkan dalam skripsi dengan judul “PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PERUSAHAAN.”

Dalam penulisan skripsi ini, ruang lingkup penelitian dibatasi pada pembahasan masalah pelaksanaan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan *spare part* (perlengkapan) kendaraan bermotor, aktivitas penjualan dan peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas penjualan *spare part* (perlengkapan) dalam perusahaan *Power Speed Racing*. Penulis menggunakan metode deskriptif analitis Pengujian hipotesis dilakukan dengan metode analisis regresi linear sederhana atau dapat pula dengan uji hipotesis (uji t). Dimana hasil mengolah data menggunakan analisis regresi menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,034 untuk nilai t-nya. Oleh karena 0,034 lebih kecil dari 0.05, maka  $H_0$  dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ( $2,227 > 1,697$ ), maka  $H_0$  ditolak, dan  $H_1$  diterima, sehingga hipotesis yang dikemukakan penulis dapat diterima, maka sistem informasi akuntansi sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, penulis melihat bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan *Power Speed Racing* dapat menunjang efektivitas penjualan. Sehubungan dengan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, hipotesis yang semula diajukan yaitu: “sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan secara memadai dapat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan” dapat diterima.

## DAFTAR ISI

<b>Abstrak</b> .....	i
<b>Kata Pengantar</b> .....	ii
<b>Daftar Isi</b> .....	v
<b>Daftar Tabel</b> .....	ix
<b>Daftar Gambar</b> .....	x
<b>Daftar Lampiran</b> .....	xi

### BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5
1.5 Rerangka Penelitian .....	6
1.6 Metode Penelitian .....	8
1.7 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	10

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Peranan.....	11
2.2 Sistem Informasi Akuntansi .....	11
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.2.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi .....	13

2.2.3 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi .....	15
2.2.4 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi .....	16
2.2.5 Pengertian Efektivitas .....	18
2.4 Penjualan .....	19
2.4.1 Pengertian Penjualan .....	19
2.4.2 Klasifikasi Penjualan .....	20
2.4.3 Organisasi Bagian Penjualan .....	22
2.4.4 Perencanaan Strategi dalam Manajemen Penjualan .....	24
2.5 Efektivitas Penjualan .....	28
2.6 Sistem Informasi Penjualan .....	29
2.6.1 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Penjualan .....	29
2.6.2 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Proses Penjualan .....	30
2.6.3 Prosedur Penjualan .....	35
2.6.4 Sistem Pencatatan dan Pelaporan Penjualan .....	39
2.7 Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	40

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

3.1 Objek Penelitian .....	43
2.6.4 Sejarah Singkat Perusahaan .....	43
3.2 Metode Penelitian .....	44
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data .....	44

3.2.2 Populasi dan Sampel .....	45
3.2.3 Definisi Operasional Variabel .....	47
3.2.4 Operasional Variabel dan Skala Pengukuran .....	47
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen .....	50
3.2.6 Pemilihan Uji Statistik.....	50
3.2.7 Metode Analisis dan Rancangan Pengujian Hipotesis.....	53
3.2.8 Menetapkan Hipotesis Nol dan Hipotesis Alternatif.....	53

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

4.1 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....	54
4.2 Hasil Penelitian .....	55
4.2.1 Kebijakan Perusahaan dalam Penjualan .....	55
4.2.2 Dokumen yang Digunakan .....	56
4.2.3 Prosedur Penjualan Barang pada Perusahaan	
<i>Power Speed Racing</i> .....	56
4.3 Pembahasan .....	59
4.3.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Perusahaa	
<i>Power Speed Racing</i> .....	59
4.3.2 Pengelolaan Penjualan pada Perusahaan	
<i>Power Speed Racing</i> .....	64
4.3.3 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	
dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Perusahaan .....	65
4.5 Pengujian Hipotesis .....	68

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	74
5.2 Saran.....	76

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel Variabel Bebas dan Variabel terikat .....	48
Tabel 4.1 <i>Correlations</i> .....	69
Tabel 4.2 ANOVA (b) .....	70
Tabel 4.3 <i>Model Summary</i> (b) .....	70
Tabel 4.4 Coefficients (a) .....	71

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kurva Penolakan dan Penerimaan Hipotesis .....	52
Gambar 4.1 Kurva Penerimaan Hipotesis.....	73

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Struktur Organisasi Perusahaan Perseorangan *Power Speed Racing*

Lampiran 2 : *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Lampiran 3 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 4 : Jawaban Responden untuk Variabel X (Ordinal)

Lampiran 5 : Jawaban Responden untuk Variabel Y (Ordinal)

Lampiran 6 : Jawaban Responden untuk Variabel X (Ordinal)

Lampiran 7 : Jawaban Responden untuk Variabel Y (Ordinal)

Lampiran 8 : Surat Pemesanan Barang

Lampiran 9 : Nota Faktur Penjualan

Lampiran 10 : Surat Jalan Barang Dagangan



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kurva Penolakan dan Penerimaan Hipotesis .....	52
Gambar 4.1 Kurva Penerimaan Hipotesis.....	73

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Struktur Organisasi Perusahaan Perseorangan *Power Speed Racing*
- Lampiran 2 : *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
- Lampiran 3 : Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 : Jawaban Responden untuk Variabel X (Ordinal)
- Lampiran 5 : Jawaban Responden untuk Variabel Y (Ordinal)
- Lampiran 6 : Jawaban Responden untuk Variabel X (Interval)
- Lampiran 7 : Jawaban Responden untuk Variabel Y (Interval)
- Lampiran 8 : Surat Pemesanan Barang
- Lampiran 9 : Nota Faktur Penjualan
- Lampiran 10 : Surat Jalan Barang Dagangan