

ABSTRACT

Trading company is a company whose main activity is the sale. The company needed a system that will play a role in processing and data processing sales. In this regard, the study was conducted to determine the application of accounting information systems sales by company as well as its impact on sales activity. The variables used include the role of accounting information systems and sales activity. These elements include accounting information systems and human resources tools, data (notes and form), information and reports. The main object of this study was trading companies in Bandung Trade Center (BTC). Population that is used especially for this type of apparel, shoes, and accessories, where there are 312 outlets. Samples obtained from the return of questionnaires that have been propagated. Multiple regression model used in this study as a model of data analysis. The results indicate factors and reporting information directly affects the sales activity, while the factor of human resources and equipment as well as data (notes and form) does not directly influence on the sales activity.

Key words: accounting information systems, human resources and tools, data (notes and form), information and reports, sales activity

ABSTRAK

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan oleh perusahaan serta pengaruhnya terhadap aktivitas penjualan. Adapun variabel yang digunakan meliputi peranan sistem informasi akuntansi dan aktivitas penjualan. Unsur-unsur sistem informasi akuntansi meliputi sumber daya manusia dan alat, data (catatan dan formulir), informasi dan laporan. Yang menjadi objek utama penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan dagang di Bandung *Trade Center* (BTC). Populasi yang digunakan khususnya untuk jenis pakaian jadi, sepatu, dan aksesoris, dimana terdapat 312 outlet. Sampel diperoleh dari pengembalian kuisioner yang telah disebar. Model regresi berganda digunakan dalam penelitian ini sebagai model analisis data. Hasil penelitian menunjukkan faktor informasi dan pelaporan berpengaruh secara langsung terhadap aktivitas penjualan, sedangkan faktor sumber daya manusia dan alat serta data (catatan dan formulir) tidak memberikan pengaruh secara langsung terhadap aktivitas penjualan.

Kata-kata kunci: sistem informasi akuntansi, sumber daya manusia dan alat, data (catatan dan formulir), informasi dan laporan, aktivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	6
2.1 Kajian Pustaka	6
2.1.1 Pengertian Peranan	6
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.3 Konsep Penjualan	17
2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	25
2.1.5 Pengertian Aktivitas Penjualan.....	29
2.2 Kerangka Pemikiran.....	29

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	31
3.1 Objek Penelitian	31
3.2 Metode Penelitian.....	31
3.2.1 Populasi dan Sampel.....	32
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	32
3.2.3 Teknik Pengolahan Data	34
3.2.4 Pengembangan Hipotesis	35
3.2.5 Operasionalisasi Variabel	36
3.2.6 Teknik Pengujian Data	37
3.2.6.1 Uji Kualitas Data	38
3.2.6.2 Uji Asumsi Klasik	42
3.2.7 Metode Analisa Data	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
4.1 Hasil Penelitian	44
4.1.1 Gambaran Umum Tentang Bandung Trade Center (BTC)	44
4.1.2 Demografi Responden	45
4.1.3 Sistem Informasi AKuntansi Penjualan Pada Perusahaan-Perusahaan di BTC	47
4.1.3.1 Sumber Daya Manusia dan Alat	47
4.1.3.2 Data (Catatan dan Formulir)	48
4.1.3.3 Informasi dan Laporan	48
4.2 Pembahasan	49
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi BTC	50
4.2.1.1 Sumber Daya Manusia dan Alat	50
4.2.1.2 Data (Catatan dan Formulir)	52
4.2.1.3 Informasi dan Laporan	53

4.2.2 Peranan Sistem Informmasi Akuntansi Penjualan Terhadap Aktivitas Penjualan ..	55
4.2.2.1 Uji Multikolinearitas	55
4.2.2.2 Uji Autokorelasi.....	56
4.2.2.3 Uji Heteroskedastisitas.....	56
4.2.2.4 Uji Normalitas	57
4.2.2.5 Uji Hipotesis	58
4.2.2.5.1 Uji Koefisien Determinan	58
4.2.2.5.2 Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	59
4.2.2.5.3 Uji Parsial (T-Test)	60
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1 Simpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN.....	67
INDEKS	174
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE)	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Skema Kerangka Pemikiran.....35
Gambar 2	Hubungan Kausal/sebab akibat, X mempengaruhi Y.....37
Gambar 3	Uji Heterokedastisitas.....64
Gambar 4	Uji Normalitas.....65

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran dan Instrumen.....42
Tabel II	Hasil Uji Validitas.....44
Tabel III	Hasil Uji Reliabilitas.....47
Tabel IV	Ringkasan Pengiriman dan Pengembalian Kuesioner.....52
Tabel V	Data Responden.....52
Tabel VI	Karakteristik Responden berdasarkan lama usaha.....53
Tabel VII	Presentase SDM dan Alat.....57
Tabel VIII	Presentase Catatan dan Formulir.....59
Tabel IX	Presentase Informasi dan Laporan.....60
Tabel X	Hasil Uji Multikolinearitas.....62
Tabel XI	Uji Koefisien Determinasi.....66
Tabel XII	Uji F.....67
Tabel XIII	Uji T.....68

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Penelitian.....	74
Lampiran B Tabulasi Data.....	77
Lampiran C Uji Validitas dan Reliability (Sumber Daya Manusia dan Alat).....	93
Lampiran D Uji Validitas dan Reliability Data (Catatan dan Formulir).....	97
Lampiran E Uji Validitas dan Reliability Informasi dan Pelaporan.....	101
Lampiran F Uji Validitas dan Reliability Aktivitas Penjualan.....	106
Lampiran G Uji Regresi.....	111
Lampiran H Foto-foto.....	155