

## Abstrak

Pada dasarnya kegiatan penjualan diperusahaan dipandang sebagai kegiatan yang sangat penting karena secara langsung dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang ditetapkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan dari setiap aktivitas penjualan sehingga pihak manajemen perusahaan dapat memperoleh laporan-laporan yang berguna untuk menilai efektivitas perusahaan, pengambilan keputusan dan kebijakan.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PD. Permata telah memadai dan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap aktivitas penjualan pada PD. Permata.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis regresi linear sederhana dan didapat F hitung adalah 52.8656 dengan tingkat signifikansi 0.000. oleh karena probabilitas jauh lebih kecil dari pada 0.05 maka model regresi bisa dipakai untuk memprediksi peranan sistem informasi akuntansi.

Untuk pengujian hipotesis didapat t hitung adalah 7.271, oleh karena statistic hitung > dari statistic tabel atau  $7.271 > 2.00$  maka  $H_0$  ditolak. Pada kolom significance adalah 0.000 atau probabilitas jauh dibawah 0.05. Maka  $H_0$  ditolak atau koefisien regresi signifikan, atau sistem informasi akuntansi penjualan benar-benar berperan terhadap aktivitas penjualan.

Kata kunci: Sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan.

## ***Abstract***

*Basically diperusahaan sales activity is seen as very important activity because it can directly affect the company's survival.*

*Sales accounting information system is part of the internal controls established by the company. Sales accounting information system to provide recording and reporting of evidence of any sales activity so that the company's management can get reports that are useful for assessing the effectiveness of the company, decision making and policy.*

*This research was conducted to determine whether the sale accounting information system is applied to PD. Gems have been adequate and to determine the role of accounting information systems sales to the sales activity in PD. Gems.*

*In this study the author uses a simple linear regression analysis and obtained  $F$  calculated is 52.8656 with a significance level of 0.000. because the probability is much smaller than the 0.05 it can be used regression models to predict the role of accounting information systems.*

*To test the hypothesis obtained  $t$  count is 7.271, because of statistical count  $>$  from statistical tables or  $7.271 > 2.00$  then  $H_0$  is rejected. In the 0.000 column is the significance or the probability far below 0.05. Then  $H_0$  is rejected or significant regression coefficient, or the sale accounting information system actually contribute to sales activities.*

*Keyword: Sales accounting information system, sales activity.*

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	2
1.3. Maksud Dan Tujuan Penelitian .....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Konsep Peranan.....	5
2.2 Sistem Informasi Akuntansi.....	6
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	6
2.2.2 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.2.3 Tujuan Dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	15
2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	19
2.3.1 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Penjualan.....	19
2.3.2 Sistem Pencatatan Dan Laporan Keuangan.....	20
2.3.3 Organisasi Penjualan.....	22
2.4 Konsep Penjualan.....	24

2.4.1 Pengertian Penjualan.....	24
2.4.2 Tujuan Penjualan.....	25
2.4.3 Kebijakan Penjualan.....	26
2.4.4 Klasifikasi Penjualan.....	27
2.4.5 Prosedur Penjualan.....	28

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian.....	32
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
3.2 Metode Penelitian.....	33
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.2.2 Teknik Pengembangan Instrumen.....	34
3.2.3 Operasional Variabel.....	36
3.2.4 Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen.....	38
3.2.5 Populasi Dan Sampel.....	41
3.2.5.1 Metode Pengambilan Sampel.....	41
3.2.5.2 Pengujian Hipotesis.....	42

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

4.1 Hasil Penelitian.....	45
4.1.1 Kegiatan Utama Perusahaan.....	45
4.1.2 Kebijakan Penjualan Perusahaan.....	46
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	48
4.1.4 Fungsi-fungsi Yang Terlibat Aktivitas Penjualan.....	56
4.1.5 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Perusahaan.....	57
4.1.6 Jaringan Prosedur Dalam Sistem Penjualan Tunai.....	64
4.1.7 Jaringan Prosedur Dalam Sistem Penjualan Kredit.....	67
4.2 Pembahasan.....	69

4.2.1 Sistem Informasi Penjualan PD. Permata.....	69
4.2.2 Peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Aktivitas Penjualan.....	77
4.2.3 Pengujian Data.....	78
4.2.3.1 Uji Validitas.....	78
4.2.3.2 Uji Reliabilitas.....	80
4.2.3.3 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	81
4.2.3.4 Pengujian Hipotesis.....	84

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Saran.....	88

<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>89</b>
----------------------------	-----------

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	35
Tabel 3.1.....	37
Tabel 3.2.....	79
Tabel 4.1.....	79
Tabel 4.2.....	80
Tabel 4.3.....	81
Tabel 4.4.....	82
Tabel 4.5.....	83
Tabel 4.6.....	