

## ABSTRAK

Aktivitas penjualan dalam suatu perusahaan merupakan hal terpenting untuk pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba dan aktivitas penjualan pula merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Keberhasilan perencanaan penjualan memerlukan suatu sistem agar penjualan yang dilakukan dapat menciptakan kondisi yang diharapkan bagi perusahaan. Suatu sistem yang dimaksud yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dapat diterapkan dengan baik.

Dengan adanya permasalahan seperti yang diatas, penulis melakukan penelitian sehubungan dengan masalah yang ada yaitu mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit. Penulis melakukan penelitian pada CV.Adipura sebagai objek yang diteliti.

Tujuan penulis melakukan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui seberapa besar Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan Kredit pada CV.Adipura dan juga untuk mengetahui seberapa besar Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam meningkatkan efektivitas penjualan kredit pada CV.Adipura.

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode empiris kuantitatif. Data yang diolah untuk dijadikan sebagai dasar penelitian yaitu data primer, diperoleh dengan melakukan observasi, wawancara, dan kuesioner mengenai objek yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan penulis.

Hipotesis yang diajukan penulis dalam penelitian ini yaitu "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan dapat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan kredit pada CV.Adipura"

Kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian ini adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit merupakan sistem yang dapat membantu CV.Adipura dalam mengefektivaskan penjualannya.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK .....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Rerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metoda Penelitian.....	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Konsep Tentang Peranan.....	10
2.2 Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.2.2 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi .....	12
2.2.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	15
2.2.4 Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.3 Penjualan.....	18
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	18
2.3.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	19
2.3.3 Organisasi Bagian penjualan.....	21
2.3.4 Pengendalian Intern Penjualan.....	23
2.3.5 Strategi Penjualan.....	29
2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	30
2.4.1 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	30

2.4.2 Dokumen dan Catatan Yang Digunakan Dalam Fungsi Penjualan.....	31
2.4.3 Prosedur Penjualan.....	33
2.4.4 Prosedur Penjualan Kredit.....	34
2.4.5 Sistem Pencatatan dan Pelaporan Penjualan.....	35
2.4.6 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer.....	36
2.5 Efektivitas Penjualan.....	39
2.6 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	39
2.7 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit.....	40
<b>BAB III OBJEK DAN METODA PENELITIAN.....</b>	<b>41</b>
3.1 Objek Penelitian.....	41
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	41
3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	42
3.2 Metode Penelitian.....	45
3.2.1 Penentuan Responden.....	46
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.2.3 Operasional variabel.....	49
3.2.4 Pengukuran Variabel.....	49
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen.....	53
3.2.6 Teknik Pengujian Hipotesis.....	54
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>58</b>
4.1 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV.Adipura.....	58
4.1.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV.Adipura.....	58
4.1.2 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV.Adipura.....	71
4.2 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit Pada CV.Adipura.....	73
4.2.1 Efektivitas Penjualan.....	73
4.2.2 Analisis Efektivitas Penjualan Kredit Pada CV.Adipura.....	77

4.2.3 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit Pada CV.Adipura.....	78
4.2.4 Pengujian Hipótesis.....	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	81
5.1 Kesimpulan .....	81
5.2 Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran I	Struktur Organisasi CV.Adipura
Lampiran II	Kuesioner Variabel Independen dan Dependen
Lampiran III	Jawaban Kuesioner
Lampiran IV	Surat Order CV.Adipura
Lampiran V	Faktur Penjualan CV.Adipura
Lampiran VI	Surat Jalan