

## ABSTRACT

*Among the many functions of internal control required by the companies that make sales on credit to consumers will require an adequate system of internal control, because it will lead to the sale of credit receivables. Internal control system is necessary because it will lead to the sale of credit receivables and cash to be received within the time allowed in accordance with predetermined terms of credit.*

*Receivable collection activity is important for the company, and the activity will be helped by the use of accounting information systems are adequate. This study aims to determine the effect of accounting information system credit to the smooth sale of accounts receivable collection activity.*

*With the existence of adequate controls and supervision and is expected to continue to assist in the effort choice manajemen take steps to anticipate the swelling number of delinquent accounts receivable that occurred in the days to come so hopefully delinquent accounts receivable has decreased.*

*In this study, the authors use the method of analysis, a method in researching the status of a group of people, an object, a condition, a system of thought or an event in the present. Author of the study focuses on the PT. BTJ is located at Jl. No Kopo. 271D Bandung. The data was then processed using the SPSS 13.0 Simple Linear Regression methods. From the above data processing carried out on 45 of the respondent, its Pvalue values obtained for 0000 with a significance level of 0.05. With the results of the regression line equation  $Y = 26.660 + 0.619 X$ . It can be concluded that the hypothesis is: "The system of credit sales accounting information have influence on the activity of the smooth collection of accounts receivable" is adequate.*

## ABSTRAK

Diantara sekian banyak fungsi pengendalian intern yang diperlukan oleh perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit kepada para konsumen akan memerlukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai, oleh karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang usaha. Sistem pengendalian intern diperlukan karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang dan uang kas yang akan diterima dalam waktu yang telah ditentukan sesuai dengan syarat kredit yang telah ditentukan.

Aktivitas penagihan piutang merupakan hal penting bagi perusahaan, dan aktivitas tersebut akan terbantu dengan adanya penggunaan sistem informasi akuntansi yang memadai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang.

Dengan adanya pengendalian dan pengawasan yang memadai dan terus menerus diharapkan dapat membantu pilihan manajemen dalam upaya mengambil langkah-langkah guna mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakan piutang yang terjadi di masa yang akan datang sehingga diharapkan tunggakan piutang mengalami penurunan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis, yaitu suatu metode dalam meneliti suatu status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu peristiwa pada masa sekarang. Penulis menfokuskan penelitian pada PT. BTJ yang berlokasi di Jl. Kopo No. 271D Bandung. Data-data tersebut kemudian diolah dengan menggunakan SPSS 13.0 metode Regresi Linier Sederhana. Dari hasil pengolahan data di atas yang dilakukan atas 45 orang responden, diperoleh nilai Pvalue nya sebesar 0.000 dengan tingkat signifikansi 0.05. Dengan hasil persamaan garis regresi  $Y = 26,660 + 0,619 X$ . Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan yaitu : “Sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki pengaruh terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang” sudah memadai.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv

### BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	9

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Analisis Sistem .....	10
2.2 Sistem Informasi.....	11
2.2.1 Sistem Informasi Akuntansi .....	15

2.3 Sistem Akuntansi Penjualan .....	18
2.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit .....	20
2.3.2 Prosedur Sistem Informasi Penjualan Kredit.....	20
2.3.3 Fungsi yang Terkait .....	22
2.3.4 Dokumen-dokumen yang Digunakan .....	24
2.3.5 Sistem Pengendalian Akuntansi Penjualan.....	27
2.4 Piutang .....	29
2.4.1 Pengertian Piutang .....	29
2.4.2 Aktivitas Penagihan Piutang.....	30
2.4.3 Prosedur Penagihan Piutang .....	31

### BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian .....	35
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	35
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	37
3.1.3 Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja Perusahaan .....	37
3.1.4 Macam-macam Produk Perusahaan .....	41
3.2 Metode Penelitian.....	42
3.2.1 Sumber Data.....	43
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.2.3 Penetapan Populasi dan Sampel Penelitian.....	45
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data .....	46
3.2.5 Operasional Variabel.....	46
3.3 Pengujian Data .....	49

3.3.1 Uji Validitas .....	50
3.3.2 Uji Reliabilitas .....	51
3.4 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis .....	51
3.4.1 Analisis Data .....	51
3.4.2 Hipotesis Penelitian.....	53
3.4.3 Penetapan Tingkat Signifikansi.....	53

#### BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Hasil Penelitian .....	54
4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	62
4.2.1 Uji Validitas .....	62
4.2.2 Uji Reliabilitas .....	64
4.3 Analisis dan Penelitian.....	65
4.3.1 Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).....	66
4.3.2 Variabel Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y).....	82
4.4 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X) Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y) .....	98
4.4.1 Analisis Koefisien Korelasi.....	98
4.4.2 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana.....	99
4.4.3 Analisis Koefisien Determinasi.....	100
4.4.4 Pengujian Hipotesis (Uji-t) .....	101

#### BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	103
-------------------	-----

5.2 Saran.....	103
DAFTAR PUSTAKA .....	105
LAMPIRAN.....	106
RIWAYAT HIDUP.....	122

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	DFD Penerimaan Piutang..... 34
Gambar 2	Struktur Organisasi PT.BTJ ..... 39
Gambar 3	Bagian Penjualan..... 57
Gambar 4	Bagian Gudang..... 58
Gambar 5	Bagian Pengiriman ..... 59
Gambar 6	Bagian Penagihan..... 60
Gambar 7	Bagian Akuntansi ..... 61
Gambar 8	Diagram Persepsi Responden Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X) ..... 68
Gambar 9	Diagram Persepsi Responden Tentang Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y) ..... 84
Gambar 10	Kurva Uji-t Dua Pihak ..... 102

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Ikhtisar Variabel, Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen .....48
Tabel II	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X) .....62
Tabel III	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang.....63
Tabel IV	Hasil Uji Realibilitas Kuesioner Penelitian .....65
Tabel V	Persepsi Responden Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).....67
Tabel VI	SDM Dalam Perusahaan Memiliki Keahlian Untuk Menjalankan Sistem Yang Diharapkan.....68
Tabel VII	Setiap penjualan kredit yang diterima, meningkatkan jumlah kas perusahaan .....69
Tabel VIII	Jumlah pendapatan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu meningkat.....70
Tabel IX	Karyawan penjualan dikasih tugas, risiko, dan tanggung jawab dengan jelas .....70
Tabel X	Komputer dalam perusahaan dapat membantu mempercepat serta meningkatkan ketelitian dalam mengolah data.....71
Tabel XI	Penggunaan komputer bisa berdampak baik ke semua pencatatan transaksi dalam usaha menggunakan harta perusahaan .....72



Tabel XII	Komputer dalam perusahaan dapat membantu mempercepat dan meningkatkan ketelitian dalam mengolah data.....	72
Tabel XIII	Setiap karyawan boleh mengakses komputer dalam arti mengetahui cara penggunaan komputer berikut passwordnya.....	73
Tabel XIV	Kegiatan penjualan dilaksanakan oleh orang-orang ahli tanpa mempertimbangkan alat bantu seperti komputer.....	74
Tabel XV	Dengan penggunaan sistem informasi akuntansi tidak terlalu memakan biaya yang mahal.....	74
Tabel XVI	Laporan penjualan disediakan tepat pada waktunya setiap selesai satu periode pesanan.....	75
TabelXVII	Laporan penjualan mampu mengukur dan mengimplementasikan hasil-hasil yang sesungguhnya dicapai yang sesuai dengan tujuan perusahaan.....	76
Tabel XVIII	Perlu konfirmasi pihak yang berwenang untuk mengetahui kredibilitas calon pelanggan.....	77
TabelXIX	Perusahaan mempunyai prosedur penjualan kredit secara tertulis.....	77
Tabel XX	Pencatatan transaksi penjualan sudah dilakukan dengan tepat dan lengkap, dalam arti setiap transaksi yang terjadi selalu langsung dicatat dengan menggunakan komputer.....	78
Tabel XXI	Perusahaan menggunakan alat-alat pengganti dan catatan pengganti dalam melindungi catatan yang berhubungan dengan penjualan.....	79

Tabel XXII Rekening-rekening dalam buku besar diklasifikasikan dengan benar dalam buku jurnal.....	80
TabelXXIII Dalam membuat laporan hasil penjualan, apakah sistem informasi akuntansi yang tersedia, dalam pelaksanaanya tidak terlalu banyak memakan waktu.....	80
TabelXXIV Surat jalan yang dibuat bagian penjualan sesuai dengan nota pesanan penjualan yang dibuat oleh salesman baik jumlah barang maupun jenis barangnya.....	81
Tabel XXV Setiap dokumen diberi nomor urut sebelum digunakan.....	82
Tabel XXVI Persepsi Responden Tentang Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y).....	83
Tabel XXVII Penagihan Piutang Berdasarkan Pada Data Yang Ada .....	85
Tabel XXVIII Dalam Penagihan Piutang Dibuat Kebijakan Oleh Manajemen .....	85
Tabel XXIX Jumlah Piutang yang Diterima Sama Dengan yang Tertulis Pada Struk Penjualan .....	86
Tabel XXX Adanya Batas Waktu Pembayaran yang Sudah Ditetapkan.....	87
Tabel XXXI Daftar Piutang Dibuat Pada Waktu yang Ditetapkan.....	87
Tabel XXXII Penerimaan Pembayaran Piutang Dilaksanakan Pada Waktu yang Telah Ditetapkan .....	88
Tabel XXXIII Sistem Informasi Membantu Perusahaan Dalam Mengolah Data Piutang yang Akan Ditagih .....	89
Tabel XXXIV Prosedur Penagihan Piutang Telah Dilakukan dan Ditaati Dengan Baik Oleh Perusahaan .....	89

Tabel XXXV Perusahaan Melakukan Penghitungan di Berbagai Tahap Dengan Benar .....	90
Tabel XXXVI Dalam Penagihan Piutang, Karyawan Diberikan Pemisahan Wewenang dan Tanggung Jawab yang Jelas .....	91
Tabel XXXVII Setiap Transaksi Piutang yang Terjadi Telah Di input Dengan Tepat.....	91
Tabel XXXVIII Penggunaan Polis Garansi Terhadap Konsumen Digunakan Semiminal Mungkin.....	92
Tabel XXXIX Dengan bantuan sistem informasi dalam proses pengolahan data piutang memberikan saudara kemudahan dan keakuratan terhadap hasil yang diberikan.....	93
Tabel XL Dengan penggunaan sistem informasi pengolahan data piutang hanya dapat diolah oleh pihak yang berwenang.....	93
Tabel XLI Perusahaan Selalu Mengupdate Data-data Piutang yang Belum Tertagih.....	94
Tabel XLII Manajemen Melakukan Pengecekan Data Piutang Secara Teratur.....	95
Tabel XLIII Sistem infomasi membantu meningkatkan kebenaran penghitungan piutang yang kelak akan ditagih.....	95
Tabel XLIV Mengirimkan Barang Kepada Konsumen Tepat Waktu.....	96
Tabel XLV Tidak Terjadi Penumpukan Barang Pesanan di Bagian Pengiriman....	97
Tabel XLVI Piutang yang Ditagih Sudah Benar.....	97