

ABSTRACT

Today, the role of accounting information systems is considered less important in a company. Many companies already have the accounting information system, but do not really apply in the everyday activities of the company though the accounting information system is very useful in maintaining the security level of the company and also useful as a guideline for the company's internal activities in running the company to achieve its corporate objectives.

Thought on the importance of accounting information system for a company, the author is interested in doing research on "Analysis of Application of Sales Accounting Information Systems to Sales Effectiveness". The method that the author uses is descriptive qualitative and quantitative methods, using the techniques of data collection by interviewing, questionnaire, observing, and literature studying.

Based on the results of research conducted at PT INDO PERKASA MEGAH DIAN, the author can conclude that the company has been implementing sales accounting information systems well. It can be seen from the application of sales procedures that are adequate, having given the printed order number in every company's document and record, the placement of employees who are competent and responsible in accordance with their respective fields. Sales process of the company has also been quite effective. Thus, it can be concluded that the sales accounting information system has a role in supporting the effectiveness of sales, so the research that has been done can be accepted.

Keywords: accounting information system sales, sales effectiveness.

ABSTRAK

Dewasa ini, peran sistem informasi akuntansi kurang begitu dianggap penting di dalam sebuah perusahaan. Banyak perusahaan yang sudah memiliki sistem informasi akuntansi, namun tidak benar-benar menerapkannya di dalam aktivitas sehari-hari perusahaan. Padahal sistem informasi akuntansi sangat berguna di dalam menjaga tingkat keamanan perusahaan dan juga berguna sebagai pedoman bagi pihak internal perusahaan dalam menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Mengingat pentingnya sistem informasi akuntansi bagi sebuah perusahaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Penjualan”. Metode yang penulis gunakan adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif, dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara, kuesioner, observasi, dan studi pustaka.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT DIAN MEGAH INDO PERKASA, penulis dapat menyimpulkan bahwa perusahaan sudah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari diterapkannya prosedur-prosedur penjualan yang memadai, adanya pemberian nomor urut cetak dalam setiap dokumen dan catatan perusahaan, penempatan karyawan yang kompeten dan bertanggungjawab sesuai dengan bidangnya masing-masing. Proses penjualan yang dilakukan perusahaan juga sudah cukup efektif. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan di dalam menunjang efektivitas penjualan, sehingga penelitian yang sudah dilakukan dapat diterima.

Kata-kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas 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 TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	3
1.5 Metode Penelitian	4
1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	7
2.1 Kajian Pustaka	7
2.1.1 Informasi	7

2.1.1.1	Pengertian Informasi	7
2.1.1.2	Kategori Informasi	8
2.1.2	Sistem	8
2.1.3	Sistem Informasi	10
2.1.3.1	Pengertian Sistem Informasi	10
2.1.3.2	Fungsi Sistem Informasi	10
2.1.3.3	Sasaran Sistem Informasi	13
2.1.4	Sistem Akuntansi	13
2.1.5	Sistem Informasi Akuntansi	14
2.1.5.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	14
2.1.5.2	Pengguna Informasi Akuntansi	15
2.1.5.3	Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi	16
2.1.5.4	Fungsi yang Terkait	17
2.1.5.5	Dokumen yang Digunakan	19
2.1.5.6	Jaringan Prosedur	24
2.1.5.7	Unsur Pengendalian Intern	25
2.1.5.8	Aktivitas-aktivitas Pengendalian	27
2.1.6	Penjualan	30
2.1.6.1	Pengertian Penjualan	30
2.1.6.2	Siklus Penjualan	31
2.1.7	Efektivitas Penjualan	33
2.1.8	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan	33
2.2	Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis	34

BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	37
3.2 Jenis Penelitian	37
3.3 Definisi Operasional Variabel	38
3.4 Populasi dan Sampel	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data	40
3.6 Validitas dan Reliabilitas	42
3.7 Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
4.1 Hasil Penelitian	45
4.1.1 Sejarah Perusahaan	45
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	47
4.1.3 Kebijakan Perusahaan Atas Penjualan	50
4.1.4 Prosedur Penjualan dalam Sistem Informasi Akuntansi	
Penjualan Perusahaan	51
4.1.5 Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Informasi	
Akuntansi Penjualan Perusahaan	52
4.1.6 Catatan yang Digunakan dalam Sistem Informasi	
Akuntansi Penjualan Perusahaan	54
4.1.7 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi	
Penjualan Perusahaan	55
4.1.8 Informasi yang Dihasilkan	57
4.1.9 Metode Pencatatan	57

4.2 Pembahasan	57
4.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di PT DIAN MEGAH INDO PERKASA	57
4.2.2 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan di PT DIAN MEGA H INDO PERKASA	62
4.2.3 Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) di PT DIAN MEGAH INDO PERKASA	63
4.2.3.1 Analisis Koefisien Korelasi	63
4.2.3.2 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana	64
4.2.3.3 Analisis Koefisien Determinasi	65
4.2.4 Pengujian Hipotesis	66
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Simpulan	68
5.2 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	76

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Indikator Variabel	39
Tabel II Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Aspek SDM dan Modal	59
Tabel III Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Aspek Penyiapan Informasi	60
Tabel IV Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Aspek Pelaporan	60
Tabel V Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Aspek Jaringan	61
Tabel VI Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Aspek Efektivitas Penjualan	62
Tabel VII Analisis Korelasi <i>Product Moment</i>	63
Tabel VIII Koefisien Korelasi dan Taksirannya	64
Tabel IX Analisis Korelasi <i>Product Moment</i>	65

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Variabel Bebas	73
Lampiran B Kuesioner Variabel Terikat	74
Lampiran C Penelitian Untuk Penyusunan Skripsi	75
Lampiran D Berita Acara Bimbingan	76