

ABSTRAK

Seiring perkembangan teknologi saat ini, salah satu faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas pengendalian internal yaitu penerapan sistem informasi akuntansi penjualan. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas di dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, tepat, akurat, dan efisien. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan oleh perusahaan dan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Objek penelitian ini adalah karyawan pada PT. Bumbu Desa yang berlokasi di Jalan Tengku Angkasa No. 7, Bandung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah simple random sampling dengan jumlah sampel ditetapkan sebanyak 50 responden. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier sederhana dan koefisien determinasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa koefisien determinasi sebesar 54,4% yang berarti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan sebesar 54,4%, sedangkan 45,6% sisanya dipengaruhi variabel lain yang tidak diamati. Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Kata kunci: sistem, penjualan, pengendalian internal, efektivitas

ABSTRACT

As the development of technology nowadays, one of the factors that can influence the effectiveness of internal control is the implementation of sales accounting information system. Implementation of sales accounting information system is essential to facilitate the activities within the company, so the company activities can go rapidly, precise, accurate, and efficient. The aim of this study was to determine the implementation of sales accounting information system by the company and to determine the significant influence of sales accounting information system on the effectiveness of internal control over sales. The object of this study were the employees of PT. Bumbu Desa which is located at Jalan Tengku Angkasa No.7, Bandung. The method used in this study was descriptive analysis. The sampling technique was simple random sampling with a sample set of 50 respondents. The analysis technique used in this study was simple linear regression and coefficient of determination. The results of this study indicate that the coefficient of determination was 54,4% which means that the sales accounting information system affects 54,4% positively on internal control over sales, while the rest of it, 45,6% were influenced by other variables that are not observed. The conclusion of this study is that the sales accounting information system affects significantly on internal control over sales.

Keywords: System, sales, internal control, effectivity

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	9
2.1 Kajian Pustaka	9
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.1.3 Siklus Transaksi Sistem Informasi Akuntansi	10
2.1.2 Penjualan	10
2.1.2.1 Pengertian Penjualan	10
2.1.2.2 Bagian yang Terkait dengan Sistem Penjualan	11

2.1.2.3 Dokumen yang Terkait dengan Sistem Penjualan	12
2.1.2.4 Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	13
2.1.2.5 Prosedur-prosedur yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	14
2.1.3 Efektivitas	15
2.1.3.1 Pengertian Efektivitas	15
2.1.3.2 Efektivitas Pengendalian Internal	16
2.1.4 Pengendalian Internal	17
2.1.4.1 Pengertian Pengendalian Internal	17
2.1.4.2 Tujuan Pengendalian Internal	18
2.1.4.3 Unsur-unsur Pengendalian Internal	18
2.1.4.4 Struktur Pengendalian Internal	20
2.1.4.5 Pengendalian Internal Penjualan	22
2.1.4.6 Keterbatasan Pengendalian Internal	25
2.2 Rerangka Pemikiran	27
2.3 Pengembangan Hipotesis.....	29
 BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	30
3.1 Objek Penelitian	30
3.1.1 Sejarah Singkat PT. Bumbu Desa	30
3.1.2 Visi dan Misi PT. Bumbu Desa	31
3.1.2.1 Visi	31
3.1.2.2 Misi.....	31
3.1.3 Struktur Organisasi PT. Bumbu Desa	32
3.1.4 Pembagian Tugas dan Pemisahan Tanggung Jawab pada PT. Bumbu Desa	33
3.2 Metode Penelitian	37
3.2.1 Jenis Penelitian	37

3.2.2 Variabel Operasional	38
3.2.3 Jenis dan Metode Pengumpulan Data	42
3.2.3.1 Jenis Data	42
3.2.3.2 Teknik Pengumpulan Data	43
3.2.3.3 Alat Pengumpulan Data	44
3.2.4 Populasi dan Sampel	44
3.2.4.1 Populasi	44
3.2.4.2 Sampel	44
3.2.5 Skala Pengukuran	45
3.2.6 Teknik Analisis Data	46
3.2.6.1 Uji Validitas	46
3.2.6.2 Uji Reliabilitas	47
3.2.7 Analisis Regresi Linier Sederhana	48
3.2.8 Uji Asumsi Klasik	49
3.2.8.1 Uji Normalitas	49
3.2.8.2 Uji Heteroskedastisitas	50
3.2.9 Rancangan Pengujian Hipotesis	51
3.2.10 Penarikan Kesimpulan	52
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	53
4.1 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Bumbu Desa	53
4.1.1 Kebijakan Perusahaan	53
4.1.2 Wewenang dan Tanggung Jawab Bagian-bagian Terkait Penjualan	53
4.2 Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Bumbu Desa	54
4.2.1 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	55
4.2.1.1 Uji Validitas	55

4.2.1.2 Uji Reliabilitas	58
4.2.2 Hasil Pengujian Regresi Linier Sederhana.....	59
4.2.3 Uji Asumsi Klasik	60
4.2.3.1 Hasil Pengujian Normalitas Data	61
4.2.3.2 Uji Heteroskedastisitas	62
4.3 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)	63
4.3.1 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi	63
4.3.2 Hasil Uji Hipotesis (Uji-t)	64
4.4 Pembahasan	65
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	67
5.2.1 Saran Untuk Peneliti Selanjutnya	67
5.2.2 Saran Untuk Perusahaan	67
DAFTAR PUSTAKA.....	69
LAMPIRAN	70
RIWAYAT HIDUP	83

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Dokumen yang Terkait dalam Siklus Penjualan	12
Tabel 3.1 Tabel Variabel Operasional	39
Tabel 3.2 Pembobotan Jawaban Kuisisioner	45
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi	
Penjualan (X)	56
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal	
Penjualan (Y)	57
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian	58
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal	
Penjualan	58
Tabel 4.5 Tabel Koefisien Regresi	59
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas Data	61
Tabel 4.7 Nilai koefisien Determinasi	63
Tabel 4.8 Hasil Uji Hipotesis	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian	29
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Bumbu Desa	32
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas dengan Menggunakan Scatterplot	62
Gambar 4.2 Kurva Uji-t Dua Pihak	65