

ABSTRACT

In the current era of globalization, information is something that is absolutely necessary for every company in the face of competition in the business world. In companies that use credit sales system required separate accounting information system to support its implementation so that sales activity can be optimized also can produce quality information, and as a manifestation of the company's accounts receivable billing activity can run smoothly so that the company will gain maximum benefit and can avoid losses resulting from uncollectible receivables or other matters relating to the collection of accounts receivable difficulties.

This study aims to determine the effect of accounting information systems for the smooth sale of credit receivables billing activity. With the control and supervision of the accounting information system at an adequate credit sales are expected to assist management to anticipate the amount of delinquent receivables swelling that occurs in the future so hopefully delinquent receivables decreased.

In this study, the writer used descriptive or causal, this is a method in researching the status of a group of people, an object, a set of conditions, a system thought or a class of events in the present . The author focuses on the study of PT Agronesia divisi industri es Saripetajo that located in Jalan Kebun Sirih No 18, Bandung . The data obtained is the result of questionnaires distributed to 27 respondents were then processed using SPSS 21:00 by using simple linear regression method. The results were obtained regression equation $Y = 0.555 X + 18.982$, with a significance level of 0.05.

It can be concluded that the hypothesis is: "**Accounting Information Systems of Credit Sales Have Influence Towards the Smooth Collection of Accounts Receivable Activity**" is acceptable.

Key words: Accounting Information Systems, Credit Sales, Fluency Activities Receivable Billing, Control

ABSTRAK

Pada era globalisasi saat ini, informasi merupakan suatu hal yang mutlak diperlukan oleh setiap perusahaan dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis. Pada perusahaan yang menggunakan sistem penjualan secara kredit diperlukan sistem informasi akuntansi tersendiri untuk menunjang pelaksanaannya agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara optimal juga dapat menghasilkan informasi yang berkualitas, dan sebagai manifestasi aktivitas penagihan piutang pada perusahaan dapat berjalan lancar sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang maksimal dan dapat terhindar dari kerugian yang berakibat dari piutang yang tidak dapat tertagih atau hal lain yang berkaitan dengan kesulitan penagihan piutang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang. Dengan adanya pengendalian dan pengawasan pada sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit yang memadai diharapkan dapat membantu manajemen untuk mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakan piutang yang terjadi di masa yang akan datang sehingga diharapkan tunggakan piutang mengalami penurunan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif atau kausal, yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Penulis memfokuskan penelitian pada PT Agronesia divisi industri es Saripetojo yang berlokasi di Jalan Kebon Sirih Nomor 18, Bandung. Data yang diperoleh merupakan hasil kuesioner yang disebar kepada 27 responden kemudian diolah dengan menggunakan SPSS 21.00 dengan menggunakan metode regresi linier sederhana. Hasil penelitian diperoleh persamaan garis regresi $Y = 0,555X + 18,982$, dengan tingkat signifikansi 0,05.

Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan yaitu : “**Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Memiliki Pengaruh Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang**” dapat diterima.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang, Pengendalian

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 GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Batasan Masalah.....	4
1.6 Kerangka Pemikiran.....	4
1.7 Metode Penelitian.....	6
1.8 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Sistem.....	8

2.2 Data dan Informasi.....	8
2.3 Sistem Informasi.....	10
2.3.1 Tujuan Sistem Informasi.....	11
2.4 Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.4.1 Unsur – Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.5 Penjualan Kredit.....	15
2.5.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	16
2.5.2 Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	16
2.5.3 Prosedur Sistem Informasi Penjualan Kredit.....	18
2.5.4 Catatan Akuntansi yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	20
2.5.5 Dokumen – Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit.....	21
2.6 Piutang.....	22
2.6.1 Pengertian Piutang.....	22
2.6.2 Prosedur Penagihan Piutang.....	23
2.6.3 Metode Pencatatan Piutang.....	25
2.6.4 Metode Penghapusan Piutang.....	26
2.6.5 Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang.....	28
 BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	29
3.1 Objek Penelitian.....	29
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	29
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	31
3.1.3 Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja Perusahaan.....	32
3.1.4 Aktivitas Perusahaan.....	40
3.2 Metode Penelitian.....	44
3.2.1 Sumber Data.....	45
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	46

3.2.3 Penetapan Populasi dan Sampel Penelitian.....	47
3.2.4 Operasionalisasi Variabel.....	48
3.3 Pengujian Data.....	51
3.3.1 Uji Validitas.....	52
3.3.2 Uji Reliabilitas.....	53
3.4 Analisis Data Dan Pengujian Hipotesis.....	53
3.4.1 Analisis Data.....	53
3.4.2 Hipotesis Penelitian.....	55
3.4.3 Penetapan Tingkat Signifikansi.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1 Prosedur Hasil Penelitian.....	56
4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	63
4.2.1 Uji Validitas.....	63
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	65
4.3 Analisis Data Penelitian.....	66
4.3.1 Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).....	67
4.3.2 Variabel Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y).....	85
4.4 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang.....	98
4.4.1 Analisis Koefisien Korelasi.....	98
4.4.2 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana.....	99
4.4.3 Analisis Koefisien Determinasi.....	101
4.4.4 Pengujian Hipotesis (Uji-t).....	102
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	104
5.1 Kesimpulan.....	104
5.2 Saran.....	105

DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN.....	108
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	109

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Hubungan Data dan Informasi.....
Gambar 2	Flowchart Bagian Produksi.....
Gambar 3	Flowchart Bagian Gudang.....
Gambar 4	Flowchart Bagian Pemasaran.....
Gambar 5	Flowchart Bagian Keuangan.....
Gambar 6	Flowchart Bagian Managemen.....

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	Representasi Variabel, Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen.....	49
Tabel 3.2	Peringkat Nilai Skala Likert.....	54
Tabel 4.1	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).....	63
Tabel 4.2	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y).....	64
Tabel 4.3	Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian.....	66
Tabel 4.4	Persepsi Responden Tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (X).....	68
Tabel 4.5	“Sumber Daya Manusia Di Perusahaan Memiliki Keahlian Untuk Menjalankan Sistem Yang Diharapkan Sesuai SOP”	69
Tabel 4.6	“Kegiatan Penjualan Dilaksanakan Oleh Orang-Orang Ahli Tanpa Mempertimbangkan Alat Bantu Seperti Komputer”.....	70
Tabel 4.7	“Setiap Penjualan Kredit Yang Diterima, Meningkatkan Kas Perusahaan”.....	71
Tabel 4.8	“Jumlah Pendapatan Menurut Jenis Produk Atau Kelompok Produk Selama Suatu Jangka Waktu Tertentu Meningkat”	72
Tabel 4.9	“Karyawan Penjualan Diberi Tugas, Risiko, Wewenang, Dan Tanggung Jawab Dengan Jelas Seuai SOP”	72
Tabel 4.10	“Dilakukan Konfirmasi Kepada Pihak Yang Berwenang Untuk Mengetahui Kredibilitas Calon Pelanggan”.....	73
Tabel 4.11	“Perusahaan Memiliki Prosedur Penjualan Kredit Secara Tertulis”...74	
Tabel 4.12	“Pencatatan Transaksi Penjualan Sudah Dilakukan Dengan Tepat Dan Lengkap, Dalam Arti Setiap Transaksi Yang Terjadi Selalu Dicatat Dengan Rapih”.....	75

Tabel 4.13	“Dalam Membuat Laporan Hasil Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi Yang Tersedia Dalam Pelaksanaannya Tidak Memakan Banyak Waktu”.....	76
Tabel 4.14	“Surat Jalan Yang Dibuat Oleh Bagian Penjualan Telah Sesuai Dengan Nota Pesanan Penjualan Yang Dibuat Oleh Salesman Baik Jumlah Barang Maupun Jenis Barangnya”.....	76
Tabel 4.15	“Laporan Penjualan Disediakan Tepat Pada Waktunya Setiap Selesai Satu Periode Pemesanan”.....	77
Tabel 4.16	“Laporan Penjualan Mampu Mengukur Dan Mengimplementasikan Hasil-Hasil Yang Sesungguhnya Dicapai Yang Sesuai Dengan Tujuan Perusahaan”	78
Tabel 4.17	“Perusahaan Menggunakan Alat-Alat Pengganti Dan Catatan Pengganti Dalam Melindungi Catatan Yang Berhubungan Dengan Penjualan”.....	79
Tabel 4.18	“Rekening-Rekening Dalam Buku Besar Diklasifikasikan Dengan Benar Dalam Buku Jurnal”.....	80
Tabel 4.19	“Setiap Dokumen Diberi Nomor Urut Sebelum Digunakan”.....	81
Tabel 4.20	“Komputer Dalam Perusahaan Dapat Membantu Mempercepat Serta Meningkatkan Ketelitian Dalam Mengolah Data”.....	81
Tabel 4.21	“Penggunaan Komputer Bisa Berdampak Baik Ke Semua Pencatatan Transaksi Dalam Usaha Menggunakan Harta Perusahaan”.....	82
Tabel 4.22	“Komputer Dalam Perusahaan Dapat Membantu Mempercepat Dan Meningkatkan Ketelitian Dalam Mengolah Data”.....	83
Tabel 4.23	“Dengan Menggunakan Sistem Informasi Akuntansi Tidak Terlalu Memakan Biaya Yang Mahal”.....	84
Tabel 4.24	Persepsi Responden Tentang Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang (Y).....	86
Tabel 4.25	“Adanya Batas Waktu Pembayaran Yang Sudah Ditetapkan”.....	87
Tabel 4.26	“Daftar Piutang Dibuat Pada Waktu Yang Ditetapkan Dan Tidak Pernah Ada Keterlambatan”.....	88

Tabel 4.27	“Perusahaan Mengirimkan Barang Kepada Konsumen Tepat Waktu”.....	88
Tabel 4.28	“Setiap Transaksi Piutang Telah Diinput Dengan Tepat Dan Benar”.....	89
Tabel 4.29	“Perusahaan Selalu Mengupdate Data-Data Piutang Yang Belum Tertagih”.....	90
Tabel 4.30	“Manajemen Melakukan Pengecekan Data Piutang Secara Teratur”.....	91
Tabel 4.31	“Jumlah Piutang Yang Diterima Sama Dengan Jumlah Yang Tertulis Pada Struk Penjualan”.....	92
Tabel 4.32	“Perusahaan Melakukan Perhitungan Diberbagai Tahap Dengan Benar”.....	92
Tabel 4.33	“Piutang Yang Ditagih Kepada Pelanggan Sudah Benar”.....	93
Tabel 4.34	“Sistem Informasi Membantu Meningkatkan Kebenaran Penghitungan Piutang Yang Akan Ditagih”.....	94
Tabel 4.35	“Dengan Bantuan Sistem Informasi Dalam Proses Pengolahan Data Piutang, Memberikan Kemudahan Dan Keakuratan Terhadap Hasil Yang Diberikan”.....	95
Tabel 4.36	“Tidak Terjadi Penumpukan Barang Pesanan Di Bagian Pengiriman Sehingga Proses Penjualan Kredit Berjalan Dengan Lancar Dan Perusahaan Lebih Cepat Mendapatkan Uang Akibat Penagihan Piutang”.....	96
Tabel 4.37	“Sistem Informasi Membantu Perusahaan Dalam Mengolah Data Piutang Yang Akan Ditagih”.....	97
Tabel 4.38	“Prosedur Penagihan Piutang Telah Dilakukan Dan Ditaati Dengan Baik Oleh Seluruh Aspek Di Perusahaan”.....	97
Tabel 4.39	Model Summary ^b	98
Tabel 4.40	Coefficients ^a	99
Tabel 4.41	Model Summary ^b	101
Tabel 4.42	Coefficients ^a	102

