ABSTRAK

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG (Studi Kasus pada PT ADIRA FINANCE BANDUNG)

Untuk menunjang keberhasilan perusahaan dalam kegiatan perdagangan nya maka perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang dagang perusahaan, dan perusahan harus memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Adira Finance Bandung.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Unit analisis dalam penelitian ini adalah sistem informasi akintansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang di PT Adira Finance Bandung. Metode yang digunakan adalah sampel jenuh sebanyak 30 responden. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, digunakan analisis statistik yaitu dengan menggunakan perhitungan koefisien korelasi *rank spearman*, koefisien determinasi, uji *t* dan juga menggunakan aplikasi *SPSS 14.0 for windows* untuk memperkuat perhitungan secara *manual.*

Hasil penelitian secara kualitatif menunjukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah baik, begitu pula dengan efektivitas pengendalian piutang sudah baik, dan hasil penelitian secara kuantitatif menunjukan besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 40%, dan sisanya sebesar 60% dijelaskan variabel lain di luar sistem informasi akuntansi penjualan, seperti penyusunan anggaran, biaya bunga, maupun tingkat keuntungan atau laba perusahaan.

(Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Piutang)

ABSTRACK

THE INFLUENCE OF SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM TO THE EFFECTIVENESS OF RECEIVABLE CONTROL (Case Study at PT Adira Finance Bandung)

To support the success of the company in its trading activities, the company requires effective control to control the company's trade receivables, and the company should have a system designed to simplify the company in executing sales activities of accounting information systems sales. This study aimed to find out how accounting information systems sales, accounts receivable and to know about accounting information systems on the effectiveness of controlling the sale of receivables at PT Adira Finance Bandung.

The research method used in this research is descriptive method with quantitative approach. The unit of analysis in this research is akintansi information systems sales and accounts receivable control effectiveness in PT Adira Finance Bandung. The method used is a saturated sample of 30 respondents. To determine the effect of the accounting information system on the effectiveness of controlling the sale of receivables, used statistical analysis using Spearman rank correlation coefficient calculation, the coefficient of determination, t test and also using SPSS 14.0 for windows applications to strengthen calculation manually.

The results qualitatively show that the accounting information system sales are good, so it is with good control effectiveness are doubtful, and the results of quantitative research shows the influence of accounting information system for the sale of the effectiveness of control accounts for 40%, and the remaining 60% described other variables outside sales accounting information systems, such as preparation of the budget, interest payments and the level of profits or earnings of the company.

(Keywords: Sales Accounting Information Systems, and account receivable)