



**PENGARUH PENERAPAN APLIKASI POS (*POINT OF SALE*)  
BERBASIS KOMPUTER TERHADAP KECEPATAN PROSES  
TRANSAKSI PENJUALAN DAN PEMBELIAN**

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**HARIS KLANA SANIF**  
**NIM 040810391009**

**S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2010**

## ***ABSTRACT***

Dengan perkembangan perusahaan untuk meningkatkan usahanya, saat ini peranan komputer tidak lagi hanya sebagai alat bantu dalam proses bisnis, komputer memiliki peranan penting untuk mengoptimalkan fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem perusahaan dagang, optimalisasi fungsi penjualan, pembelian, penerimaan, gudang, akuntansi dan pengendalian internal merupakan hal yang sangat penting terhadap tujuan perusahaan yang ingin meningkatkan usahanya, penerapan aplikasi POS (*point of sale*) berbasis komputer yang diterapkan oleh perusahaan dapat memberikan manfaat bagi pimpinan dan manajer perusahaan, terutama dalam pengambilan keputusan dan menentukan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan dalam melaksanakan aktivitas proses penjualan dan pembelian dengan baik dan benar.

Dalam melakukan analisis terhadap variabel-variabel yang mempengaruhi kecepatan proses akan digunakan teknik analisis regresi sederhana. Model analisis dalam penelitian ini adalah (1).  $Y = a + bx$  (kecepatan proses transaksi penjualan), (2).  $Y = a + bx$  (kecepatan proses transaksi pembelian).

Kesimpulan dari hasil penelitian penerapan aplikasi POS (*Point Of Sale*) berbasis komputer terhadap kecepatan proses transaksi penjualan dan pembelian adalah POS (*Point Of Sale*) memiliki pengaruh signifikan terhadap kecepatan proses transaksi pembelian. POS (*Point Of Sale*) memiliki pengaruh signifikan terhadap kecepatan proses transaksi penjualan.

Kata Kunci : POS (*Point Of Sale*), Fungsi Penjualan dan Pembelian.

## ***ABSTRACT***

With the development of the company to increase its business, now no longer just the role of computers as tools in business process, the computer has an important role to optimize functions that are involved in commercial enterprise systems, optimization of functions of sales, purchasing, receiving, warehouse, accounting and control internally is very important to the company's goals who wish to improve their business, applying POS (*point of sale*) computer-based applied by companies to provide benefits to the leaders and company managers, especially in decision making and determine the steps to be taken by companies in carrying out the process of selling and buying activities properly.

In an analysis of the variables that affect the speed of the process will be used in simple regression analysis techniques. Model analysis in this study were (1).  $Y = a + bx$  (sales transaction processing speed), (2).  $Y = a + bx$  (speed of the purchase process.)

The conclusion of applying POS (*Point Of Sale*) based computer to speed the process of sales and purchases are POS (*Point Of Sale*) has a significant influence on the speed of the purchase process. POS (*Point Of Sale*) has a significant influence on the speed of the sale process.

Keywords : POS (Point Of Sale), Sale, Purchase.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>ABSTRAKSI</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	2
<b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....	2
<b>1.4 Manfaat Peneltian</b> .....	2
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	3
<b>2.1 Landasan Teori</b> .....	3
2.1.1 Pengertian Sistem dan Prosedur .....	3
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi .....	3
2.1.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .	3
2.1.2.2 Tujuan Penyusunan Sistem Informasi	
Akuntansi .....	4
2.1.2.3 Pertimbangan dalam Penyusunan Sistem	
Informasi Akuntansi .....	4
2.1.3 Teknologi Informasi .....	5
2.1.3.1 Komponen Utama Suatu Komputer .....	5
2.1.3.2 Files .....	5
<b>2.2 Penelitian Terdahulu</b> .....	7
<b>2.3 Pemrosesan Data</b> .....	7

	<b>2.4 Penjualan</b> .....	7
	2.4.1 Pengertian Penjualan .....	8
	<b>2.5 Klasifikasi Transaksi Penjualan</b> .....	8
	<b>2.6 Tujuan Penjualan</b> .....	9
	<b>2.7 Fungsi-fungsi Penjualan</b> .....	10
	<b>2.8 Prosedur dan Dokumen Penjualan</b> .....	10
	<b>2.9 Kerangka Konseptual</b> .....	12
	2.9.1 Perumusan Hipotesis .....	12
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b> .....	13
	<b>3.1 Populasi dan Sampel</b> .....	13
	<b>3.2 Jenis Sumber Data</b> .....	13
	<b>3.3 Metode Pengumpulan Data</b> .....	13
	<b>3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel</b> .....	14
	3.4.1 Variabel Independent .....	14
	3.4.2 Variabel Dependent .....	14
	<b>3.5 Uji Kualitas Kuisiner</b> .....	15
	3.5.1 Uji Validitas .....	15
	3.5.2 Uji Realibilitas .....	15
	<b>3.6 Metode Analisis Data</b> .....	15
	3.6.1 Analisis Deskriptif .....	15
	3.6.2 Uji Hipotesis .....	16
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	17
	<b>4.1 Karakteristik Responden</b> .....	17
	<b>4.2 Analisis Data</b> .....	17
	4.2.1 Statistik Deskriptif .....	17
	<b>4.3 Uji Kualitas Data</b> .....	19
	4.3.1 Uji Validitas Kecepatan Proses Transaksi Pembelian .....	20
	4.3.2 Uji Validitas Kecepatan Proses Transaksi	

	Penjualan .....	20
4.3.3	Variabel Aplikasi <i>Point of Sale</i> .....	21
4.3.4	Uji Reliabilitas .....	21
4.3.5	Uji Normalitas .....	22
4.3.6	Uji Heterokedasitas .....	24
<b>4.4</b>	<b>Uji Hipotesis</b> .....	<b>25</b>
4.4.1	Analisis Regresi Sederhana .....	25
4.4.2	Pengujian Hipotesis dengan Uji-t .....	26
<b>4.5</b>	<b>Pembahasan</b> .....	<b>27</b>
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>28</b>
<b>5.1</b>	<b>Kesimpulan</b> .....	<b>28</b>
<b>5.2</b>	<b>Keterbatasan</b> .....	<b>28</b>
<b>5.3</b>	<b>Saran</b> .....	<b>28</b>
	<b>DAFTAR PERTANYAAN</b> .....	<b>29</b>
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>35</b>
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b> .....	<b>36</b>
	<b>USER MANUAL</b> .....	<b>51</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dengan perkembangan perusahaan untuk meningkatkan usahanya, saat ini peranan komputer tidak lagi hanya sebagai alat bantu dalam proses bisnis, komputer memiliki peranan penting untuk mengoptimalkan fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem perusahaan dagang, optimalisasi fungsi penjualan, pembelian, penerimaan, gudang, akuntansi dan pengendalian internal merupakan hal yang sangat penting terhadap tujuan perusahaan yang ingin meningkatkan usahanya, penerapan aplikasi point of sale (POS) berbasis komputer yang diterapkan oleh perusahaan dapat memberikan manfaat bagi pimpinan dan manajer perusahaan, terutama dalam pengambilan keputusan dan menentukan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan dalam melaksanakan aktivitas proses penjualan dan pembelian dengan baik dan benar.

Sebagian besar kekayaan perusahaan terutama perusahaan dagang dan industri pada umumnya tertanam dalam persediaan, oleh karenanya perlu disusun sistem dan prosedurnya agar persediaan dapat ditingkatkan efektivitasnya (Midjan dan Azhar, 2001;150). Penerapan aplikasi point of sale (POS) berbasis komputer dibutuhkan sumber daya keuangan yang relatif besar yang harus dikeluarkan perusahaan, untuk pengadaan perangkat keras (*Hardware*) dan perangkat lunak (*Software*).

Sebagai sumber yang digunakan oleh peneliti adalah bagian penjualan dan pembelian pada perusahaan Retail Jember, alasan pemilihan sampel obyek dan variable, karena bagian tersebut yang berhubungan langsung terhadap penerapan aplikasi point of sale (POS) berbasis komputer, penelitian bertujuan apakah penerapan aplikasi point of sale (POS) berbasis komputer dapat meningkatkan kecepatan proses transaksi penjualan dan pembelian.