



**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
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Peneltian	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 Landasan Teori	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
2.2 Penelitian Terdahulu	7
2.3 Pemrosesan Data	7

2.4	Penjualan	7
2.4.1	Pengertian Penjualan	8
2.5	Klasifikasi Transaksi Penjualan	8
2.6	Tujuan Penjualan	9
2.7	Fungsi-fungsi Penjualan	10
2.8	Prosedur dan Dokumen Penjualan	10
2.9	Kerangka Konseptual	12
2.9.1	Perumusan Hipotesis	12
BAB III	METODE PENELITIAN	13
3.1	Populasi dan Sampel	13
3.2	Jenis Sumber Data	13
3.3	Metode Pengumpulan Data	13
3.4	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	14
3.4.1	Variabel Independent	14
3.4.2	Variabel Dependent	14
3.5	Uji Kualitas Kuisiner	15
3.5.1	Uji Validitas	15
3.5.2	Uji Realibilitas	15
3.6	Metode Analisis Data	15
3.6.1	Analisis Deskriptif	15
3.6.2	Uji Hipotesis	16
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	17
4.1	Karakteristik Responden	17
4.2	Analisis Data	17
4.2.1	Statistik Deskriptif	17
4.3	Uji Kualitas Data	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
4.4	Uji Hipotesis	25
4.4.1	Analisis Regresi Sederhana	25
4.4.2	Pengujian Hipotesis dengan Uji-t	26
4.5	Pembahasan	27
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	28
5.1	Kesimpulan	28
5.2	Keterbatasan	28
5.3	Saran	28
	DAFTAR PERTANYAAN	29
	DAFTAR PUSTAKA	35
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	36
	USER MANUAL	51