

ABSTRAK

Indriyani, 434334032017028. **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada CV Kencana Abadi Jaya**, dibawah bimbingan Bapak Boy Suzanto, SE., MM.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada CV Kencana Abadi Jaya dan untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada CV Kencana Abadi Jaya.

Metode yang digunakan dalam penelitian pada CV Kencana Abadi Jaya adalah metode analisis deskriptif kuantitatif dimana teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah teknik penyebaran kuesioner, teknik pengolahan data dengan metode statistik menggunakan program IBM SPSS Statistics 25.

Berdasarkan hasil penelitian didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya berada pada kategori Cukup Baik dengan skor rata-rata 3,00 dan untuk pengendalian internal penjualan kredit berada pada kategori Cukup Baik dengan skor rata-rata 3,02. Lalu hasil penelitian menunjukkan hasil regresi linear sederhana diperoleh dengan persamaan $Y = 15,387 + 0,708X$ yang berarti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif terhadap pengendalian internal penjualan kredit di CV Kencana Abadi Jaya. Dan hasil analisis uji korelasi product moment sebesar 0,780 yang berarti adanya korelasi atau hubungan yang kuat antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Sementara berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi sebesar 60,9% yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebesar 60,9% sementara sisanya yaitu 39,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh penulis.

Dari hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa untuk meningkatkan pengendalian internal penjualan kredit dapat dilakukan dengan cara meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit

ABSTRACT

Indriyani, 434334032017028. **The Effect of Credit Sales Accounting Information Systems on Internal Control of Credit Sales at CV Kencana Abadi Jaya**, under the guidance of Mr. Boy Suzanto, SE., MM.

The purpose of this study was to determine the implementation of the Credit Sales Accounting Information System and Credit Sales Internal Control activities at CV Kencana Abadi Jaya and to find out how big the influence of Credit Sales Accounting Information System on Internal Control of Credit Sales at CV Kencana Abadi Jaya.

The method used in research at CV Kencana Abadi Jaya is a quantitative descriptive analysis method where the techniques used in collecting data are questionnaire distribution techniques, data processing techniques with statistical methods using the IBM SPSS Statistic 25 program.

Based on the research results obtained credit sales accounting information system at CV Kencana Abadi Jaya is in the Good Enough category with an average score of 3.00 and for credit sales internal control is in the Good Enough category with an average score of 3.02. Then the results showed that the results of a simple linear regression obtained with the equation $Y = 15,387 + 0,708X$ which means that the credit sales accounting information system has a positive effect on internal control of credit sales at CV Kencana Abadi Jaya. And the results of the product moment correlation test analysis of 0.780 which means there is a strong correlation or relationship between credit sales accounting information systems and credit sales internal controls. Meanwhile, based on the results of the analysis of the coefficient of determination of 60.9% which shows that the influence of credit sales accounting information systems is 60.9% while the remaining 39.1% is influenced by other factors not examined by the author.

From the results of these studies, it is stated that to improve the internal control of credit sales, it can be done by increasing the credit sales accounting information system.

Keywords: Credit Sales Accounting Information System and Credit Sales Internal Control