

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT

ABSTRAK

Oleh :

Putri Abrianti S. Agustina

Dosen Pembimbing :

Dra. Yuniap Mujati S, M. Si

Nip. 19670310 199203 2 002

Penelitian ini ditekankan pada permasalahan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang berperan dalam menunjang kelancaran proses penjualan kredit. Permasalahan yang terjadi dapat diatasi dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik dalam menunjang kelancaran proses penjualan kredit.

Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan untuk mengambil keputusan. Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu mengenai informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan kredit dapat dihindari. Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui, mempelajari serta menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung. Sumber data diperoleh dari studi keputusan, studi lapangan serta dokumen yang digunakan guna menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan yang meliputi prosedur, fungsi dan dokumen. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, data yang berupa gambaran mengenai objek penelitian yang menunjukkan kualitas dari objek penelitian tersebut.

Berdasarkan analisis dapat disimpulkan bahwa prosedur, fungsi yang terkait dan dokumen yang digunakan terdapat beberapa yang tidak sesuai. Pada prosedur sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan tidak memiliki prosedur distribusi penjualan dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Pada fungsi yang terkait fungsi penjualan, fungsi gudang dan fungsi akuntansi belum sesuai. Dan terdapat beberapa dokumen yang tidak dimiliki oleh perusahaan, diantaranya adalah surat order pengiriman, tembusan kredit, slip pembungkus, rekapitulasi harga pokok serta bukti memorial. Peneliti memberikan saran agar perusahaan menerapkan prosedur penjualan kredit yang sesuai agar proses penjualan kredit dapat berjalan dengan baik, penambahan sumber daya manusia agar tidak terjadi perangkapan fungsi, serta menerapkan desain dokumen yang diolah peneliti berdasarkan teori Mulyadi agar proses penjualan kredit dapat terotorisasi dengan baik.

Kata Kunci : *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit*

ANALYSIS OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS CREDIT SALES

ABSTRACT

By:

Putri Abrianti S. Agustina

Supervisor :

Dra. Yuniep Mujati S, M. Si

Nip. 19670310 199203 2 002

This research emphasizes the problem of accounting information system for credit sales that play a role in supporting the smooth process of credit sales. Problem that occur can be avorcome with a good credit sales accounting information system in supporting the smooth process of credit sales.

In carrying out its activities, companies really need a clear and relevant information to make decisions. One of the information needed is about the company's accounting information that can support the survival of the company. Accounting Information System Credit Sales is one of the sub accounting information systems that explains how procedures should be used to conduct credit sales activities, so that actions to manipulate credit sales can be avoided. This study is intended to analyze the company's credit sales accounting information system. The purpose of this reseach is to find out, study and analyze the accounting information system for credit sales applied to companies.

The research method used is a qualitative descriptive research method that aims to describe the nature of something that is ongoing. Data sources were obtained from keputakaan studies, field studies and documents used to analyze the company's credit sales accounting information system which includes procedures, functions and documents. The type of data used in this study is qualitative data, data in the form of a description of the reseach object that shoas the quality of the reseach object.

Based on the analysis it can be concluded that the procedure, related functions and documents used are not suitable. The accounting information system sales credit procedures companies do not have sales distribution procedures and procedures for recording the cost of good sold. The functions related to sales functions, asarehouse function are not yet appropriate. And there are some documents that are not awned by the company, including shipping order, copy of credit, wrapping bslip, recapitulation of base price and memorial evidence. The research suggests that company applies an appropriate credit sales procedure so that the credit sales procesruns well, the addition of human resources to avord duplication of functions and apply the design of documents that are processed by researchers based on Mulyadi's theory so that the credit sales process can be properly authorized.

Keywords : *Credit Sales Accounting Information System.*