

**ANALISIS SISTEM NFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
PT.PANCA PUTERA CIPTA PERKASA (DISTRIBUTOR SEMEN
GRESIK)**

ABSTRAK

Oleh:

MUHAMAD NURCHOLIS

Dosen Pembimbing :

Agus Taufik Hidayat, SE.,MM

Penelitian ni bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Panca Putera Cipta Perkasa untuk meminimalkan piutang tak tertagih. Penelitian menggunakan deskriptif kualitatif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dengan data primer dan sekunder, melalui Studi Pustaka, Studi Lapangan. analisa data dengan menggunakan metode kualitatif dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur order penjualan, pada perusahaan dilakukan oleh sales dalam menerima order dari pembeli dan menambahkan beberapa catatan informasi yang dibutuhkan serta membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya ke bagian akuntansi/keuangan yang selanjutnya pesanan akan diproses. Prosedur persetujuan kredit, pada perusahaan dilakukan oleh sales yang meminta persetujuan kredit kepada bagian akuntansi/keuangan yang berwenang dalam pemberian otoritas kredit untuk pembeli. Prosedur pengiriman, pada perusahaan dilakukan oleh sales yang sudah menangani dari awal pembuatan order pesanan kepada pembeli sesuai dengan yang tercantum di dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman. Prosedur penagihan, pada perusahaan dilakukan oleh sales yang sama yang menangani dalam pembuatan order pesanan, yang berdasarkan dengan faktur penjualan yang diterima dari bagian akuntansi/keuangan untuk dilakukan penagihan kepada pembeli sesuai Pada prosedur penjualan kredit perusahaan tidak sama dengan teori Mulyadi karena pada perusahaan tidak terdapat prosedur distribusi penjualan yang dilakukan fungsi akuntansi dan juga tidak terdapat prosedur pencatatan harga pokok penjualan

***Kata Kunci:* sistem nformasi akuntansi dan penjualan kredit**

***ANALYSIS OF CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM
PT. PANCA PUTERA CIPTA PERKASA (SEMEN GRESIK DISTRIBUTOR)***

ABSTRACT

**By:
MUHAMAD NURCHOLIS**

**Advisor :
Agus Taufik Hidayat, SE.,MM**

This study aims to determine the application of credit sales accounting information systems at PT. Panca Putera Cipta Perkasa to minimize bad debts. Research using descriptive qualitative carried out through data collection with primary and secondary data, through literature studies, field studies. data analysis using qualitative methods with data reduction, data presentation and drawing conclusions. The results of the study show that the sales order procedure is carried out by sales companies in receiving orders from buyers and adding some required information records as well as making a delivery order and sending it to the accounting/finance department where the order will then be processed. The credit approval procedure in the company is carried out by the salesperson who requests credit approval from the accounting/finance department who is authorized to grant credit authority to the buyer. The shipping procedure at the company is carried out by the salesperson who has handled from the start the order making to the buyer according to what is stated in the delivery order letter received from the shipping function. The billing procedure at the company is carried out by the same salesperson who handles making orders, which is based on sales invoices received from the accounting/finance department to be billed to buyers according to the company's credit sales procedure, which is not the same as Mulyadi's theory because the company does not have sales distribution procedures carried out by the accounting function and there is also no procedure for recording cost of goods sold

Keywords: accounting information systems and credit sales