

ABSTRACT

Nowadays, the needs of exact and accurate information for making decision is increasing highly. The company who wants to develop must have a good management and could work more efficient and effective. With good management, be expected to produce accurate information, fast, and understandable. Basically, accounting is a form of information system. Exactly, accounting is an application from general information theory, for economic operating problem efficiently. Accounting also a big part from a general information system from one operational unity and also as a part from an under name of information concept. The purpose for this research is to know how accounting information system for credit sales that is applied in the company and whether support effectiveness cash receipt from claim. Writers use a method analytic description with case studies approach in this research method. From the research has adequate conclusion that accounting information system for credit sales in the company not adequate so it has limited support on sales effectiveness. This matter can be seen from the document format that still not completed and each of policy in the written sales credit that connected with transaction, lack of accounting function that works well.

Key words : accounting information system, sales credit, sales effectiveness

ABSTRAK

Sekarang ini, kebutuhan akan informasi yang tepat dan akurat untuk pengambilan keputusan sangatlah meningkat. Perusahaan yang ingin berkembang harus ditunjang dengan manajemen yang baik, serta dapat bekerja secara efisien dan efektif. Dengan manajemen yang baik, diharapkan dapat menghasilkan informasi yang akurat, cepat dan mudah dimengerti. Pada dasarnya, akuntansi adalah suatu system informasi. Tepatnya, akuntansi adalah penerapan dari teori umum informasi untuk masalah-masalah operasi ekonomi yang efisien. Akuntansi juga merupakan bagian besar dari informasi umum yang dinyatakan dalam bentuk kualitatif. Dalam konteks ini, akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi umum suatu kesatuan operasional dan juga merupakan bagian dari bidang besar di bawah nama konsep informasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan dan apakah menunjang efektivitas penerimaan kas dari piutang. Penulis menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus dalam metode penelitiannya. Dari hasil penelitan diperoleh kesimpulan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan belum memadai sehingga kurang menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari format dokumen-dokumen yang masih belum lengkap, belum adanya kebijakan penjualan kredit yang tertulis yang bersangkutan dengan transaksi, belum adanya fungsi akuntansi yang berfungsi dengan baik.

Kata-kata kunci: sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penerlitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PEMBAHASAN	
HIPOTESIS.....	6

2.1 Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.1 Pengertian Akuntansi dan Sistem Akuntansi	6
2.1.2 Informasi	9
2.1.3 Sistem Informasi	10
2.1.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.4.1 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.4.2 Fungsi Penting Sistem Informasi Akuntansi	15
2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
2.2.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	19
2.2.2 Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan	21
2.2.3 Prosedur Penjualan	22
2.2.4 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Aktivitas Penjualan	23
2.2.5 Siklus Penjualan	26
2.3 Penjualan Kredit	28
2.3.1 Pengertian Penjualan Kredit	28
2.3.2 Prosedur Penjualan Kredit	28
2.3.3 Piutang	32
2.4 Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	34
2.4.1 Prosedur Penerimaan Kas	35
2.4.2 Fungsi yang Terkait pada Penerimaan Kas	36
2.4.3 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam	

Penerimaan Kas	37
2.5 Efektivitas	38
2.5.1 Efektivitas Penjualan.....	39
2.6 Sistem Pengendalian Intern.....	40
2.6.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern	40
2.6.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern	42
2.6.3 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern	44
2.6.4 Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern	48
2.7 Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Kredit	49
2.8 Kerangka Pemikiran.....	52
 BAB III METODE PENELITIAN.....	57
3.1 Objek Penelitian	57
3.1.1 Profil Singkat Perusahaan	57
3.1.2 Struktur Organisasi.....	59
3.1.3 Uraian Tugas (<i>Job Description</i>)	60
3.2 Metode Penelitian.....	72
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	72
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	75
4.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan	

Penerimaan Kas yang Diterapkan PT. Sakura Jima.....	75
4.1.1 Fungsi yang Terkait.....	75
4.1.2 Jaringan Prosedur Penjualan	77
4.1.3 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Prosedur Penjualan	78
4.1.4 Flowchart Penjualan Kredit.....	80
4.1.5 Deskripsi Prosedur Penjualan.....	82
4.1.6 Fungsi yang Terkait Pada Penerimaan Kas.....	83
4.1.7 Jaringan Prosedur Penerimaan Kas	84
4.1.8 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Penerimaan Kas	84
4.1.9 Flowchart Penerimaan Kas	85
4.1.10 Deskripsi Penerimaan Kas	87
4.2 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas dalam Menunjang Efektivitas Penerimaan Kas dari Piutang	87
4.2.1 Analisis Kelemahan PT. Sakura Jima	87
4.2.2 Teori dan Rekomendasi.....	88
4.2.2.1 Fungsi yang Terkait Untuk Meningkatkan Efektivitas	88
4.2.2.2 Jaringan Prosedur Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas	90
4.2.2.3 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Prosedur Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas	91
4.2.2.4 Fungsi yang Terkait Pada Penerimaan Kas Untuk	

Meningkatkan Efektivitas	93
4.2.2.5 Jaringan Prosedur Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Efektivitas	95
4.2.2.6 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Efektivitas	95
4.2.2.7 Efektivitas Penjualan dan Penerimaan Kas	96
4.2.2.8 Sistem Pengendalian Intern	100
4.2.2.9 Flowchart Rekomendasi	102
A. Flowchart Rekomendasi Penjualan	102
B. Deskripsi Penjualan	104
C. Flowchart Rekomendasi Penerimaan Kas	106
D. Deskripsi Penerimaan Kas	108
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	109
5.1 Simpulan	109
5.2 Saran	110

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (*CURRICULUM VITAE*)

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	15
Gambar 2 Siklus Penjualan.....	27
Gambar 3 Struktur Organisasi PT. Sakura Jima	60
Gambar 4 Flowchart Penjualan Kredit PT. Sakura Jima	81
Gambar 5 Flowchart Penerimaan Kas PT. Sakura Jima	86
Gambar 6 Flowchart Rekomendasi Penjualan Kredit.....	103
Gambar 7 Flowchart Rekomendasi Penerimaan Kas.....	107

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Wawancara
- Lampiran 2 Surat Pesanan Langganan
- Lampiran 3 Dokumen Faktur Kredit Pelanggan
- Lampiran 4 Dokumen Nota Retur
- Lampiran 5 Dokumen Memo Kredit
- Lampiran 6 Dokumen Bukti Pengeluaran Barang