

ABSTRAK

Perusahaan industri merupakan salah satu perusahaan yang berusaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam persaingan bisnis yang cukup tinggi. Pada umumnya perusahaan industri melakukan aktivitasnya untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Salah satu aktivitas utama perusahaan dalam mewujudkan tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal adalah aktivitas penjualan.

Subjek dalam penelitian ini adalah PT. Baru dan Rapih, merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa *printing dan embroidery*, yang berlokasi di Jalan Cibolerang No. 145, Bandung. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan studi lapangan melalui wawancara dan pengamatan langsung dan studi kepustakaan. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis.

Penjualan merupakan usaha pokok perusahaan dan transaksinya terjadi berulang-ulang serta nilai transaksi itu sangat materil, sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan dagang perlu menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menghindari kesalahan dan manipulasi atau penyelewengan-penyelewengan yang dapat terjadi didalam transaksi penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Jadi jika terdapat masalah yang cukup serius yang tidak segera ditangani, akan berpengaruh secara langsung terhadap penurunan penjualan barang dan penerimaan pendapatan yang kesemuanya itu akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Dalam kaitannya dengan penjualan, suatu sistem akuntansi penjualan yang disertai dengan aktivitas pengendalian yang memadai akan memungkinkan diterimanya pendapatan penjualan secara lengkap dan utuh.

Kata kunci : Aktivitas Penagihan Piutang, Penjualan Kredit, Pengendalian Intern

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Rerangka Pemikiran	6
1.6. Metode Penelitian	11
1.7. Lokasi, Waktu, dan Alasan Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Sistem, Informasi, dan Sistem Informasi	13
2.2. Akuntansi	17
2.3. Sistem Informasi Akuntansi	19
2.4. Sistem Akuntansi Penjualan	20
2.4.1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit	21

2.4.2. Prosedur Sistem Informasi Penjualan Kredit	21
2.4.3. Fungsi yang Terkait	24
2.4.4. Informasi yang diperlukan oleh Manajemen	26
2.4.5. Dokumen-dokumen yang Digunakan	26
2.4.6. Sistem Pengendalian Penjualan	30
2.4.7. Unsur Pengendalian intern	32
2.5. Piutang	34
2.5.1. Pengertian Piutang	35
2.5.2. Aktivitas Penagihan Piutang	35
2.5.3. Prosedur Penagihan Piutang	36

BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian	40
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	40
3.1.2. Aktivitas Perusahaan	41
3.2. Metode Penelitian	41
3.3. Analisis Data	41
3.3.1. Sumber Data	41
3.3.2. Teknik Pengumpulan Data	42

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian	44
4.1.1. Struktur Organisasi PT. Baru dan Rapih.....	44
4.1.2. <i>Job Description</i>	45

4.1.3. Prosedur Penjualan PT. Baru dan Rapih	49
4.1.4. Aktivitas Penagihan Piutang	50
4.1.5. Prosedur Retur Perbaikan Pelayanan jasa <i>Take Order</i> ...	52
4.1.6. Fungsi-fungsi yang terakit	53
4.1.7. Dokumen-dokumen yang terkait	54
4.2. Pembahasan	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	57
5.2. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Riwayat Hidup	61
Lampiran 2 : Pernyataan Keaslian Karya Tulis	62
Lampiran 3 : Penelitian untuk Penyusunan Skripsi	63
Lampiran 4 : Prosedur Penagihan & Penerimaan kas/bank	64
Lampiran 5 : Prosedur Penerimaan Barang, proses produksi, Pengeluaran Barang	67
Lampiran 6 : Invoice	69
Lampiran 7 : Order Pembelian	70
Lampiran 8 : Purchase Order	71
Lampiran 9 : Surat Jalan	72
Lampiran 10 : Kontra Bon	74
Lampiran 11 : Bukti Penerimaan kas dan bank	76
Lampiran 12 : Faktur Pajak Standar	77
Lampiran 13 : Formulir Penyetoran	79
Lampiran 14 : Kartu Produksi	80