

ABSTRAK

Dalam perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang paling penting, karena penjualan berhubungan dengan pendapatan, yang merupakan tujuan yang menentukan kelangsungan hidup dari sebuah perusahaan. Perusahaan yang penulis teliti kebanyakan melakukan penjualannya secara kredit, sehingga menyebabkan adanya piutang tak tertagih, untuk itu diperlukan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang tepat dalam menunjang efektifitas penjualan dalam hal ini adalah peningkatan penjualan dan terjaminnya penagihan piutang perusahaan.

Pada skripsi ini, penulis mengadakan penelitian dan meneliti masalah yang sedang terjadi pada PT. Candi Mekar yang adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak pada industri tekstil dengan tujuan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang dalam menunjang efektifitas penjualan serta untuk menekan terjadinya piutang tak tertagih seminimal mungkin.

Berdasarkan atas masalah yang terjadi pada kebanyakan perusahaan saat ini, maka penulis tertarik untuk menilai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang dalam menunjang efektifitas penjualan.

Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data, keterangan dan informasi lainnya yang kompeten dan relevan dengan masalah yang telah dibahas pada skripsi ini, kemudian diambil suatu kesimpulan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan penelitian kepustakaan.

Untuk mengetahui sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang dalam menunjang efektifitas penjualan pada perusahaan, maka penulis membandingkan antara sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang ada pada PT. Candi Mekar dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang menurut Krismiaji. Dari situ penulis menemukan adanya beberapa kelebihan dan kelemahan pada PT. Candi Mekar.

Dari hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa peranan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang diterapkan dalam perusahaan cukup memadai, meskipun pada tahun ini telah terjadi peningkatan piutang tak tertagih, tetapi menurut penulis, jumlah piutang tak tertagih yang ada pada perusahaan masih dalam jumlah yang wajar dan selama ini perusahaan masih dapat mengatasinya.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Penagihan Piutang

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---------------------------------------|---------|
| Abstrak..... | ii |
| Kata Pengantar..... | iii |
| Daftar isi | |
| Daftar Lampiran..... | vi |
| Bab I. Pendahuluan..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian..... | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah..... | 4 |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian..... | 4 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian..... | 5 |
| 1.5 Rerangka Pemikiran..... | 6 |
| 1.6 Metoda Penelitian..... | 8 |
| 1.7 Lokasi Penelitian..... | 9 |
| Bab II. Tinjauan Pustaka..... | 10 |
| 2.1 Konsep tentang Peranan..... | 10 |
| 2.2 Sistem Informasi Akuntansi..... | 10 |
| 2.2.1 Pengertian Sistem..... | 10 |
| 2.2.2 Pengertian Informasi..... | 12 |
| 2.2.3 Kualitas informasi..... | 13 |
| 2.2.4 Sistem Informasi Akuntansi..... | 15 |

| | |
|---|----|
| 2.2.4.1 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi..... | 17 |
| 2.2.4.2 Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi..... | 18 |
| 2.2.4.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi..... | 19 |
| 2.3 Penjualan..... | 21 |
| 2.3.1 Definisi Penjualan..... | 21 |
| 2.3.2 Klasifikasi Penjualan..... | 22 |
| 2.3.3 Dokumen dan Catatan yang digunakan pada Fungsi Penjualan..... | 23 |
| 2.3.4 Tugas Pokok Bagian Penjualan..... | 26 |
| 2.3.5 Prosedur Penjualan Kredit..... | 27 |
| 2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... | 29 |
| 2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... | 29 |
| 2.4.2 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... | 29 |
| 2.4.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... | 30 |
| 2.5 Efektivitas..... | 30 |
| 2.6 Penagihan Piutang..... | 32 |
| 2.6.1 Pengertian Piutang..... | 32 |
| 2.6.2 Organisasi Fungsi Piutang..... | 33 |
| 2.6.3 Prosedur Penagihan Piutang..... | 33 |
| 2.6.4 Tugas Pokok Bagian Piutang..... | 35 |
| 2.6.5 Dokumen-dokumen yang digunakan dalam Penagihan Piutang..... | 36 |
| 2.6.6 Bentuk Pencatatan Piutang..... | 36 |
| 2.7 Efektivitas Penjualan dan Penagihan Piutang..... | 39 |

| | | |
|---------|---|----|
| 4.2.2.1 | Prosedur Penjualan Kredit Menurut Krismiaji..... | 61 |
| 4.2.2.2 | Prosedur Penerimaan Kas dari Pelunasan Piutang menurut Krismiaji..... | 64 |
| 4.3 | Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penagihan Piutang untuk Menunjang Ektifitas Penjualan | 65 |
| Bab V | Kesimpulan dan Saran..... | 69 |
| 5.1 | Kesimpulan..... | 69 |
| 5.2 | Kelemahan-kelemahan pada PT. Candi Mekar..... | 70 |
| 5.3 | Saran..... | 70 |
| | Daftar Pustaka..... | 73 |
| | Lampiran..... | 74 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--|---------|
| Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Candi Mekar..... | 74 |
| Lampiran 2. Bagan Prosedur Penjualan pada PT. Candi Mekar..... | 75 |
| Lampiran 3. Bagan Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas pada PT. Candi Mekar..... | 76 |
| Lampiran 4. Flowchart Prosedur Penjualan pada PT. Candi Mekar..... | 77 |
| Lampiran 5. Flowchart Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas pada PT. Candi Mekar..... | 78 |
| Lampiran 6. Flowchart Prosedur Penjualan Kredit menurut Krismiaji (2002 : 275)..... | 79 |
| Lampiran 7. Flowchart Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas menurut Krismiaji (2002 : 279)..... | 80 |
| Lampiran 8. Bon Penjualan..... | 81 |
| Lampiran 9. Surat Jalan..... | 82 |