

ABSTRACT

All countries in the world, including Indonesia will face the globalization era. Globalization will occur in various fields, both in the political, economic, social, cultural and science. This makes the company, especially a company dealing in building materials industry is continuously trying to find ways to produce high value products to satisfy customers, and also improve efficiency in the company. In the industrial sector, one of the most important factor is the sales cycle and control of accounts receivable in order to streamline sales activity. It is intended to support sales activities, so that sales activity can be run in accordance with the procedures applicable to the company in order to achieve effectiveness in recording transactions. In addition, companies also need to consider timeliness of the billing so that the company does not cover losses due to late billing.

To overcome this, the company that made paint material, especially in the sales of this paint must seek a solution, namely by analyzing the sales cycle and control of accounts receivable in the accounting information system in order to right the efficiency of sales activity in the PT SS to match the expectations of the company desired.

During this procedure the company's sales cycle consists of four cycles of the sales order entry, shipping, billing and cash collection and accounts receivable control is applied using a policy of 2.5% / 45 producing accounts of Rp 3,377,486,503. So if the company uses the policy of 2.5% / 45 should be made so that the control procedures in the company's accounts receivable can be effective and adequate. While the billing, especially the Treasury's good roles were divided into 2 parts, the first in the manufacture of bills and collection of accounts receivable and the second in a memorandum return sales order processing cycle within the company efficient as expected.

Key words: The cycle of sales, accounts receivable control, sales activity, Methods DSO (Days Sales Outstanding), Methods Aging Schedule (Schedule Age).

ABSTRAK

Semua negara di dunia, termasuk Indonesia akan menghadapi era globalisasi. Globalisasi akan terjadi dalam berbagai bidang, baik di bidang politik, ekonomi, sosial, budaya dan ilmu pengetahuan. Hal ini membuat perusahaan, khususnya perusahaan yang bergerak di bidang industri bahan bangunan berusaha secara terus-menerus mencari cara untuk menghasilkan produk yang bernilai tinggi demi memuaskan konsumennya, dan juga meningkatkan efisiensi di perusahaannya. Dalam sektor industri, salah satu faktor terpenting adalah siklus penjualan dan pengendalian piutang guna mengefisienkan aktivitas penjualan. Hal ini dimaksudkan untuk menunjang aktivitas penjualan, sehingga aktivitas penjualan dapat berjalan sesuai dengan prosedur yang berlaku pada perusahaan tersebut agar mencapai keefektifan dalam pencatatan transaksi. Di samping itu, perusahaan juga perlu memperhatikan ketepatan waktu dalam penagihan agar perusahaan tidak menanggung kerugian akibat keterlambatan penagihan.

Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan cat yang berbahan material khususnya dalam penjualan cat tembok ini harus mencari cara pemecahannya, yaitu dengan melakukan analisis siklus penjualan dan pengendalian piutang dalam sistem informasi akuntansi guna mengefisienkan aktivitas penjualan dalam PT SS agar sesuai dengan harapan yang diinginkan perusahaan.

Selama ini, prosedur siklus penjualan perusahaan terdiri dari empat siklus yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection* serta pengendalian piutang yang diterapkan menggunakan kebijakan 2,5%/45 menghasilkan piutang Rp 3.377.486.503. Sehingga apabila perusahaan menggunakan kebijakan 2,5%/45 sebaiknya dibuat prosedur-prosedur agar pengendalian piutang dalam perusahaan dapat efektif dan memadai. Sedangkan dalam *billing*, khususnya bagian Keuangan ada baiknya dibagi menjadi 2 bagian peran, pertama dalam pembuatan tagihan dan penagihan piutang dan kedua dalam pengolahan nota return penjualan agar siklus dalam perusahaan tersebut efisien sesuai harapan.

Kata kunci: Siklus penjualan, Pengendalian piutang, Aktivitas penjualan, Metode DSO (*Days Sales Outstanding*), Metode *Aging Schedule* (*Skedul Umur*).

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6

BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka.....	8
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi	8
2.1.1.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.1.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.1.4 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.1.5 Siklus-siklus dalam Sistem Informasi Akuntansi	15
2.1.2 Piutang	16
2.1.2.1 Pengertian Piutang	16
2.1.2.2 Klasifikasi Piutang	17
2.1.2.3 Piutang Usaha	18
2.1.2.3.1 Pengakuan Piutang Usaha.....	18

2.1.2.4 Pengawasan Piutang.....	19
2.1.2.5 Komponen Kebijakan Kredit	21
2.1.2.6 Efek Kebijakan Kredit.....	23
2.1.3 Siklus Penjualan.....	24
2.1.3.1 Pengertian Penjualan.....	24
2.1.3.2 Jenis Penjualan.....	27
2.1.3.3 Prosedur Penjualan.....	27
2.1.3.3.1 <i>Sales Order</i>	27
2.1.3.3.2 <i>Shipping</i>	29
2.1.3.3.3 <i>Billing</i>	30
2.1.3.3.4 <i>Cash Collection</i>	32
2.1.3.4 Potongan Penjualan.....	32
2.1.3.5 Masalah Manajemen Penjualan.....	36
2.1.4 Metode Rata-rata Pengumpulan Piutang (<i>Days Sales Outstanding/DSO</i>).....	37
2.1.5 Metode <i>Aging Schedule (Umur Piutang)</i>	38
2.2 Kerangka Pemikiran.....	41

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	44
3.2 Metode Penelitian.....	44
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.2.2 Data Penelitian	46
3.2.3 Langkah-langkah Penelitian.....	47
3.3 Kegiatan Perusahaan	47
3.3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	48
3.3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	49
3.3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	51
3.3.3.1 Struktur Organisasi.....	51
3.3.3.2 Uraian Tugas	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Siklus Penjualan dalam Perusahaan.....	54
4.1.1 Siklus Prosedur Penjualan.....	57
4.1.1.1 <i>Sales Order Entry</i>	57
4.1.1.2 <i>Shipping</i>	60
4.1.1.3 <i>Billing</i>	61
4.1.1.4 <i>Cash Collection</i>	63
4.1.2 Siklus Prosedur Return Penjualan.....	64
4.2 Pengendalian Piutang dalam Perusahaan.....	67
4.3 Analisis Siklus Penjualan Yang Dilakukan di PT SS	69
4.3.1 Prosedur Penerimaan Order Penjualan.....	69
4.3.2 Prosedur Pengiriman Barang.....	69
4.3.3 Prosedur Pembuatan Tagihan dan Penagihan Piutang	70
4.3.4 Prosedur Penerimaan Kas	71
4.4 Analisis Penagihan Piutang.....	71
4.5 Analisis Piutang Usaha Perusahaan dengan Menggunakan Metode Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>)	75
4.6 Analisis Piutang Usaha Perusahaan dengan Menggunakan Metode DSO (<i>Days Sales Outstanding</i>).....	79
4.7 Pengendalian Piutang Usaha yang Baik Dilakukan dalam Perusahaan	84

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	87
5.2 Saran	89

DAFTAR PUSTAKA	92
-----------------------------	----

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	93
---	----

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Proses Sistem Informasi Akuntansi 10
Gambar 2	Struktur Organisasi..... 52
Gambar 3	<i>Flowchart</i> Siklus Prosedur Penjualan 55
Gambar 4	<i>Flowchart</i> Siklus Prosedur Return Penjualan 66
Gambar 5	Rekomendasi <i>Flowchart</i> Untuk Penagihan Piutang..... 72
Gambar 6	Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Prosedur Penjualan 74

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Aging Account	39
Tabel 2 Aging Schedule.....	40
Tabel 3 Data <i>Aging Schedule</i> Pada PT SS	75
Tabel 4 Data Kelompok Umur Piutang Berdasarkan Masa Lewat Waktu Dari Jatuh Tempo Piutang.....	79
Tabel 5 Data Penjualan Tahun 2009 Pada PT SS	81