

ABSTRACT

In conducting the sale, the company can do it in cash or on credit. On the consumer side is generally more like buying on credit, because the payment may be delayed. This is a solution for customers to obtain goods or services without having to spend money first. Sales of credit risk for companies that have suffered a loss if the debtor does not pay its liabilities. This thesis aims to identify weaknesses in credit sales accounting information system implemented by the "Toko Besi Adil Tea" and provide information to correct these errors. Research was conducted on "Toko Besi Adil Tea" which is a large building materials store that has a large consumer such as malls, hospitals, companies, and others. The method performed in this research is descriptive analysis. Based on the research result that credit sales accounting information systems at the "Toko Besi Adil Tea" is not adequate, the internal control system "Toko Besi Adil Tea" is adequate, and the accounting system of credit sales affect the control of accounts receivable to minimize bad debts.

Key words: Credit sales, Uncollectible receivables, System.

ABSTRAK

Dalam melaksanakan penjualan, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau secara kredit. Di pihak konsumen umumnya lebih menyukai pembelian secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda. Ini menjadi solusi bagi pelanggan untuk memperoleh barang atau jasa tanpa harus mengeluarkan uang terlebih dahulu. Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui kelemahan yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh “Toko Besi Adil Tea” dan memberikan informasi untuk memperbaiki kesalahan tersebut. Penelitian ini dilakukan pada “Toko Besi Adil Tea” yang merupakan toko bahan bangunan besar yang memiliki konsumen besar seperti *mall*, rumah sakit, perusahaan, dan lain-lain. Metode yang dilakukan pada penelitian ini adalah deskriptif analitis. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada “Toko Besi Adil Tea” belum memadai, sistem pengendalian internal “Toko Besi Adil Tea” sudah memadai, dan sistem akuntansi penjualan kredit berpengaruh terhadap pengendalian piutang untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.

Kata-kata kunci : Penjualan kredit, Piutang tak tertagih, Sistem.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KESLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	6
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	7
1.4. Kegunaan Penelitian	7
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	
2.1. Kajian Pustaka.....	9
2.1.1. Sistem.....	9
2.1.1.1. Definisi Sistem.....	9
2.1.1.2. Pengertian Prosedur.....	11
2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi.....	11

2.1.2.1. Definisi Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.1.2.2. Unsur-unsur Sistem Akuntansi.....	12
2.1.2.3. Tujuan Pengembangan Sistem Akuntansi..	13
2.1.3. Analisis dan Perancangan Sistem.....	14
2.1.3.1. Analisis Sistem.....	14
2.1.3.2. Perancangan Sistem.....	15
2.1.4. Pengendalian Internal.....	15
2.1.4.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	15
2.1.4.2. Tujuan Pengendalian Internal.....	17
2.1.4.3. Unsur Sistem Pengendalian Internal.....	19
2.1.4.4. Keterbatasan Pengendalian Internal.....	23
2.1.5. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	25
2.1.5.1. Definisi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	25
2.1.5.2. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	25
2.1.5.3. Dokumen Yang Digunakan.....	27
2.1.5.4. Fungsi yang terkait.....	28
2.1.5.5. Unsur Pengendalian Intern Bagi Penjualan Kredit.....	30
2.1.6. Piutang Dagang.....	32
2.1.6.1. Pengertian Piutang Dagang.....	32
2.1.6.2. Klarifikasi Piutang Dagang.....	32
2.1.6.3. Piutang Tak Tertagih.....	33

	2.1.7. Perusahaan Dagang.....	34
	2.2. Kerangka Pemikiran.....	35
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
	3.1. Objek Penelitian.....	40
	3.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	40
	3.1.2. Struktur Organisasi.....	42
	3.1.3. Uraian Tugas.....	42
	3.2. Metode Penelitian.....	45
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	4.1. Aktivitas Usaha Perusahaan.....	48
	4.2. Piutang Usaha Perusahaan.....	51
	4.3. Struktur Organisasi Dan Uraian Tugas Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	53
	4.3.1. Struktur Organisasi Toko Besi ADIL TEA.....	53
	4.3.2. Uraian Tugas SDM pada Toko Besi ADIL TEA.....	54
	4.4. Dokumen Dan Catatan Akuntansi Yang Terkait Aktivitas Penjualan Kredit.....	57
	4.5. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit....	62
	4.5.1. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	62
	4.5.2. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas.....	63
	4.6. <i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit...	64

4.6.1. <i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi	
Penjualan Kredit.....	64
4.6.2. <i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi	
Penerimaan Kas.....	65
4.7. Analisis Unsur Pengendalian Intern pada Sistem	
Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	66
4.7.1. Unsur Pengendalian Intern pada Sistem Informasi	
Akuntansi Penjualan Kredit.....	66
4.7.2. Perancangan Struktur Organisasi Dan Uraian	
Tugas Yang Memadai.....	70
4.7.2.1. Perancangan Struktur Organisasi Toko	
Besi ADIL TEA.....	70
4.7.2.2. Perancangan Uraian Tugas SDM pada	
Toko Besi ADIL TEA.....	71
4.7.3. Perancangan Dokumen / Formulir Yang Berkaitan	
Dengan Penjualan Kredit Yang Memadai.....	75
4.7.4. Perancangan Prosedur Yang Memadai.....	78
4.7.4.1. Perancangan Prosedur Penjualan Kredit..	78
4.7.4.2. Perancangan Prosedur Penerimaan Kas...	80
4.7.5. Perancangan <i>Flowchart</i> Yang Memadai.....	81
4.7.5.1. Perancangan <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit..	81
4.7.5.2. Perancangan <i>Flowchart</i> Penerimaan Kas...	83

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	84
5.2.	Keterbatasan	86
5.3.	Saran	86

DAFTAR PUSTAKA	87
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	89
-----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Nama Tempat dan Jenis Persediaan	49
Tabel 4.2.	Daftar Piutang Tak Tertagih Tahun 2009	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 3.1	Struktur Organisasi Toko Besi Adil Tea.....	42
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi Toko Besi Adil Tea.....	53
Gambar 4.2.	Formulir <i>Delivery Order (DO)</i>	58
Gambar 4.3.	Formulir <i>Purchase Order (PO)</i>	59
Gambar 4.4.	Formulir Nota Penjualan.....	60
Gambar 4.5.	Bukti Setoran Bank.....	61
Gambar 4.6.	<i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Toko Besi Adil Tea.....	64
Gambar 4.7.	<i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Toko Besi Adil Tea.....	65
Gambar 4.8.	Perancangan Struktur Organisasi untuk Toko Besi Adil Tea.....	70
Gambar 4.9.	Perancangan <i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Toko Besi Adil Tea.....	81
Gambar 4.10.	Perancangan <i>Flowchart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Toko Besi Adil Tea.....	83