



ABSTRAK

Salah satu kegiatan pokok perusahaan manufaktur ialah penjualan produk jadi dimana penjualan tersebut dapat dilakukan secara kredit maupun tunai. Untuk menangani kegiatan penjualan kredit perusahaan membutuhkan sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit terdiri atas beberapa prosedur yang saling terkait satu sama lain. Agar sistem penjualan kredit yang terdapat dalam suatu perusahaan dapat mendukung kelangsungan hidup perusahaan, maka prosedur-prosedur tersebut harus dirancang dan dilaksanakan dengan baik serta harus melibatkan berbagai unit organisasi yang terkait. Dengan kata lain, adanya sistem penjualan kredit yang baik dapat mencegah penyelewengan, persekongkolan dan pemborosan, sehingga data-data yang menyangkut penjualan kredit dapat dipertanggungjawabkan ketelitian dan kebenarannya, serta efisiensi dapat tercapai.

Berdasarkan hal tersebut, dalam skripsi ini akan



Dengan membandingkan konsep teoritis sistem penjualan kredit dengan sistem penjualan kredit yang telah dilaksanakan oleh PT Intan Pariwara Klaten, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit yang telah dijalankan perusahaan sudah baik. Hal tersebut terlihat dari pelaksanaan prosedur-prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit perusahaan. Pelaksanaan prosedur-prosedur tersebut telah dilaksanakan oleh pihak yang berwenang, setiap prosedur telah melibatkan lebih dari satu unit organisasi, dan setiap prosedur telah dicatat dalam dokumen yang tepat.

Meskipun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan yang nantinya dapat menghambat pelaksanaan sistem penjualan kredit perusahaan, seperti tidak adanya nomor urut tercetak untuk formulir perusahaan, tidak adanya bukti setor ke bank, tidak adanya kesesuaian pencatatan faktur berdasarkan memo gudang, dan tidak adanya formulir tercetak untuk memo gudang.

Oleh karena itu, sebagai bahan pertimbangan manajemen perusahaan disarankan pencantuman nomor urut tercetak