

ABSTRAK

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT STUDI KASUS PADA PT KUSUMATEX YOGYAKARTA

Anita Rohmah Sari
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Tujuan diadakannya penelitian adalah: (1) untuk mengetahui penerapan prosedur sistem akuntansi penjualan kredit yang terdapat pada perusahaan, (2) untuk mengetahui permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit dalam perusahaan, (3) memberikan masukan rancangan sistem akuntansi penjualan yang memenuhi kebutuhan informasi tentang penjualan kredit dalam perusahaan. Penelitian dilakukan di PT Kusumatex Yogyakarta selama 1 bulan, yaitu pada bulan Juli sampai Agustus 2004.

Langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian adalah: (1) analisis deskriptif untuk mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan kredit yang sudah ada dalam perusahaan, (2) mengidentifikasi masalah meliputi: penyebab masalah, titik keputusan dan personil-personil kunci, kemudian membandingkan sistem akuntansi penjualan kredit beserta pengendalian intern terhadap sistem akuntansi penjualan kredit yang ada di dalam perusahaan dengan teori, (3) merancang sistem akuntansi penjualan kredit untuk perusahaan.

Dari hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan: (1) PT Kusumatex sudah memiliki sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern sudah dilaksanakan cukup baik, tetapi pengendalian interan dalam penggunaan dokumen dan catatan kurang baik, (2) permasalahan yang muncul adalah pengendalian intern dalam pelaksanaan prosedur dan penggunaan dokumen belum dilaksanakan dengan baik, pembatalan atau penundaan pengiriman pesanan kepada konsumen karena persediaan barang tidak mencukupi pesanan, (3) pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit di dalam perusahaan sebagian sudah tepat atau sesuai dengan teori.

ABSTRACT

THE ANALYSIS AND SYSTEM DESIGNING OF THE CREDIT SALE ACCOUNTING A Case Study at PT KUSUMATEX Yogyakarta

**Anita Rohmah Sari
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

The objectives of this research were: (1) to find out the application of system procedure on the credit sale accounting existed in the firm, (2) to find out the problem occurred in the system implementation of credit sale accounting in the firm, (3) to give any suggestions to the system design of credit sale accounting to fulfill the need of information on the credit sale in the firm. The research was performed at PT Kusumatex, Yogyakarta, from July to August 2004.

The steps conducted to answer the problem were: (1) describing the system of credit sale accounting which already existing in the firm, (2) identifying the problem including: the cause of problem, decision point, and key personnel, then comparing the system of credit sale accounting and the internal control to the our according to the theory, (3) designing the system of credit sale accounting.

From the result, it could be concluded that: (1) PT Kusumatex had owned the system of credit sale accounting, and the internal control that had been performed well, but the one in the document and account usage was not good, (2) the problem emerged was the internal control in the implementation of procedure and the use of document which not already performed well, and of delivery cancellation and postpone because the inventory did not meet the order, (3) the implementation on the system of credit sale accounting in the firm was partly already appropriate or suitable to the theory.