

ABSTRAK

**ANALISIS DAN PERANCANGAN
SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI
Studi Kasus di Perusahaan Jasa GM *Production***

Handrianus Hendhi Widya Harsanto
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2012

Tujuan penelitian ini adalah : 1) Untuk mengetahui kesesuaian antara sistem akuntansi penjualan tunai pada GM *Production* dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai, 2) Untuk mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan tunai yang dapat meningkatkan efektifitas penjualan pada GM *Production*.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus pada perusahaan jasa GM *Production*. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner.

Teknik analisis data yang digunakan adalah membandingkan antara sistem penjualan tunai yang sudah berjalan pada GM *Production* dengan kajian teori sistem akuntansi penjualan tunai serta menganalisis sistem penjualan tunai pada perusahaan dengan menggunakan *flowchart* dan data *flow diagram*.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah : 1) Berdasarkan hasil kuesioner tentang teori sistem akuntansi penjualan tunai, sistem akuntansi penjualan tunai yang sudah dilaksanakan dalam perusahaan sebagian sudah sesuai dengan teori, 2) Pada rancangan sistem akuntansi penjualan tunai terdapat penambahan prosedur terkait dengan pelimpahan wewenang dari direktur kepada bagian marketing untuk menyeleksi order dan wewenang untuk mengadakan rapat koordinasi untuk membahas *event* yang akan dijalankan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan informasi dalam perusahaan dan meningkatkan efektifitas penjualan yang berdampak pada semakin banyaknya konsumen yang menggunakan jasa GM *Production* dalam penyelenggaraan *event*.

ABSTRACT

**ANALYSIS AND DESIGN OF CASH SALES ACCOUNTING SYSTEM
A case Study at Service Company GM Production**

Handrianus Hendhi Widya Harsanto
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2012

The purposes of this research were: 1) to know the suitability between cash sales accounting system at *GM Production* with cash sales accounting system theory. 2) to describe cash sales accounting system which could increase sales effectiveness at *GM production*.

The type of the research was a case study at the service company of *GM Production*. The techniques of data collecting were interview, observation, documentation, and questionnaires.

The techniques used in analyzing the data were comparing between cash sales system existing at *GM Production* and cash sales accounting system theory and also analysing the cash sales system at the company using flowchart and data flow diagram.

The results of the analysis were: 1) based on questionnaires result about cash sales accounting system; the cash sales accounting system implemented at the company was compatible with the theory, 2) In the design of the cash sales accounting system there was addition of procedure related to the delegation of authority from director to marketing division to select order and authority to conduct coordination meeting to discuss would be done - event expected to meet the information needs of the company and increase sales effectiveness gave impact on the increasing number of consumers using the services of GM Production in organizing event.