

ABSTRAK

ANALISIS DAN PERANCANGAN
SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
(Studi Kasus di Perusahaan “MARGA GINAWE” PALASARI)

I Made Jevry Dwi Suryantha
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2014

Tujuan diadakannya penelitian adalah: 1 (satu) untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit yang dijalankan perusahaan, 2 (dua) untuk mengetahui permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit di perusahaan, 3 (tiga) untuk mengembangkan sistem akuntansi penjualan kredit yang ada pada perusahaan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Penelitian dilakukan di Perusahaan “MARGA GINAWE” PALASARI selama 2 bulan, yaitu pada Bulan Januari sampai Februari 2014.

Langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian adalah: 1 (satu) analisis deskriptif untuk mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan kredit yang telah dijalankan perusahaan, 2 (dua) mengidentifikasi masalah meliputi: penyebab masalah, titik keputusan dan personil-personil kunci, membandingkan sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern terhadap sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan dengan teori, 3 (tiga) merancang sistem akuntansi penjualan kredit untuk perusahaan.

Dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan masih sederhana sehingga pengendalian intern dalam perusahaan belum baik. Perusahaan belum membuat surat order penjualan sebagai tanda diterimanya order dan perusahaan masih menggunakan dokumen yang belum bernomor urut tercetak.

ABSTRACT

THE ANALYSIS AND DESIGN OF
THE CREDIT SALE ACCOUNTING SYSTEM

(A Case Study at “MARGA GINAWÉ” PALASARI Company)

I Made Jevry Dwi Suryantha
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2014

The objectives of this research were: (1) to find out the application of system procedure on the credit sale accounting existed in the company, (2) to find out the problem occurred in the system implementation of credit sale accounting in the company, (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 company. The research was performed at “MARGA GINAWÉ” PALASARI Company from January to February 2014.

The steps conducted to answer has problem were: (1) describing the credit sale accounting system which already existed in the company, (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 with the theory, (3) design the new credit sale accounting system.

From the research and analysis conducted can be concluded that the credit sale accounting system in the company's are still simple so that the company's internal control is not good. The company has not made a sales order letter as a sign of acceptance of the order and the company is still using documents that have not been numbered printed.