

ABSTRAK

Anita Amelia (11170348), Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Pendapatan Pada Penjualan Secara Kredit di Fahira Furniture di Karawang

Perusahaan di Indonesia selalu berkembang dengan cepat mengikuti revolusi industri yang ada. Perusahaan melakukan penjualan untuk mendapatkan laba. Penjualan dibedakan menjadi dua acara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan dengan membayar seluruh biaya pembayaran pada barang/jasa yang diinginkan. Penjualan kredit adalah penjualan dengan cara mencicil pembayaran biaya barang/jasa tersebut. Penjualan kredit memiliki lebih banyak laba dari pada penjualan tunai. Dari adanya penjualan kredit maka timbul piutang dalam perusahaan. Setiap perusahaan yang melakukan penjualan pasti memiliki sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah proses terjadinya awal penjualan kredit sampai kepada barang keluar dan penagihan piutang. ketika sistem informasi akuntansi penjualan kredit berjalan dengan baik maka piutang pada penjualan kredit akan dapat dikendalikan dengan baik. Tujuan penelitian untuk menganalisis peran sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada dengan menggunakan metode penelitian deskriptif. Hasil yang didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit di Fahira Furniture masih belum baik. Dilihat dari beberapa fungsi yang belum sesuai standar. Saran penulis kepada pihak perusahaan agar melakukan penerapan fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit berjalan sesuai dengan standar yang berlaku.

Kata Kunci : perusahaan, penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan kredit

ABSTRACT

Anita Amelia (11170348), Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Pendapatan Pada Penjualan Secara Kredit di Fahira Furniture di Karawang

Companies in Indonesia are always developing rapidly following the existing industrial revolution. The company makes a sale to make a profit. Sales are divided into two events, namely cash sales and credit sales. Cash sales are sales by paying all payment costs for the desired goods / services. Credit sales are sales by paying installments on the cost of goods / services. Credit sales have more profit than cash sales. From the sale of credit, the accounts receivable arise in the company. Every company that makes a sale must have a cash and credit sales accounting information system. Credit sales accounting information system is the process of the initial sale of credit to the goods out and collection of accounts receivable. when the credit sales accounting information system goes well, the credit sales receivables will be controlled properly. The research objective was to analyze the role of existing credit sales accounting information systems using descriptive research methods. The results obtained by the credit sales accounting information system at Fahira Furniture Branch are still not good. Viewed from several functions that are not yet in accordance with the standard. The author's advice to the company to implement the function in the credit sales accounting information system runs in accordance with applicable standards.

Keywords: companies, sales, accouting information system sales credit