

ABSTRAK

Dalam bisnis, aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu sistem pengelolaan yang baik. Perusahaan dituntut harus mempunyai sistem penjualan barang yang efektif dan efisien agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Selain itu sistem penjualan barang yang efektif dan efisien dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyimpangan dan kesalahan (*human error*) yang dapat merugikan perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi ini juga harus didukung oleh Sistem Pengendalian Intern yang memadai pula agar perusahaan dapat mencapai tujuannya sekaligus dapat melindungi aset dan harta perusahaannya dari pihak-pihak lain yang tidak berkepentingan, yang hanya ingin mengambil keuntungan dari perusahaan guna memenuhi keinginan dan kepentingan pribadinya.

Peneliti melakukan penelitian di UD. Lancar di Caruban. Sistem Informasi yang dibahas adalah Sistem penjualan barang baik secara tunai maupun kredit sebagai alat pengendalian intern bagi perusahaan. Dari hasil penelitian, diketahui bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai alat pengendalian intern di UD. Lancar masih memiliki kelemahan. Kelemahan pada Sistem Informasi Akuntansi penjualannya, yaitu tidak adanya no.nota/surat, tidak adanya logo, nama, dan alamat perusahaan pada tiap dokumen yang digunakan, serta kurangnya dokumen-dokumen yang terkait dengan penjualan.

Oleh karena itu, peneliti melakukan perbaikan-perbaikan pada dokumen yang digunakan terkait dengan sistem penjualan, serta menambahkan beberapa dokumen baru yang belum ada seperti kartu piutang, daftar piutang bermasalah, catatan serah terima dan perbaikan format dan bentuk dari nota penjualan. Peneliti juga mengusulkan untuk menambahkan no.nota/surat, serta penambahan logo perusahaan sebagai identitas perusahaan pada setiap dokumen yang digunakan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Pengendalian Intern, Kartu Piutang, Catatan Serah Terima, Nota Penjualan

ABSTRACT

In business, sales activity is a source of income. It is necessary to have a good management system. Companies are required to have an effective system of sale of goods and efficient in order to compete with other competitors. The sale of goods system effectively and efficiently can reduce the likelihood of fraud and human error which could make loss for the company. Accounting Information Systems should also be supported by an adequate Internal Control Systems for the company to achieve its objectives as well as to protect the assets of the company and properties of other parties who just want to take advantage to meet their wishes and personal interests.

Researcher was conducting research at UD. Lancar in Caruban. The information system which reviewed is a system of selling goods covered either by cash or credit as a tool for the company's internal control. From the research which has conducted, it is known that Accounting Information System for Sales as a tool of internal control at UD. Lancar still has weaknesses. The weaknesses are no numbering on sales invoice, no logo, no name, and no address of the company in used documents. The other is the lack of sales documents.

Therefore, researcher made improvements on the used of the documents which related to selling system, and add some new documents that have not existed before, such as receivable card, list of doubtful receivable, handover note and revised format and form of credit sales invoices. Researcher has also proposed to add invoice's number, as well as the addition of company logo as corporate identity on each used document.

Keywords: Accounting Information Systems, Internal Control Systems Receivables Card, List of Doubtful Receivable, Handover Note, Sales Invoices