

ABSTRAKSI

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Nasmoco Kaligawe Semarang

PT. Nasmoco Kaligawe Semarang merupakan salah satu perusahaan dagang dan jasa. Penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan. Penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian secara kredit. Sistem penjualan kredit merupakan bagian penting bagi perusahaan karena sebagian besar pendapatan berasal dari penjualan kredit. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan mengevaluasi kelemahan dari sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit PT. Nasmoco Kaligawe Semarang meliputi fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, unsur-unsur pengendalian intern dan bagan alir.

Sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Nasmoco Kaligawe Semarang mempunyai beberapa kelemahan antara lain tidak adanya fungsi penagihan, fungsi tersebut dilakukan oleh fungsi penjualan. Selain itu perusahaan juga tidak memberlakukan jaminan kepada pelanggan sebagai salah satu syarat penjualan kredit dan man power availabilitas sumber daya manusia yang terbatas. Adapun Saran yang diberikan oleh penulis adalah Sebaiknya ada pemisahan fungsi dimana bagian pemasaran tidak merangkap sebagai fungsi penagihan. Jadi, ada bagian khusus yang menjalankan fungsi penagihan oleh perusahaan dan PT. Nasmoco Kaligawe perlu melakukan penambahan satu karyawan yang berkompeten dalam fungsi penagihan yang nantinya akan bertugas untuk menagih piutang kredit. Agar dapat membantu kelancaraan kegiatan operasional di PT. Nasmoco Kaligawe dan agar tidak terjadinya lagi perangkapan fungsi antara bagian pemasaran dan fungsi penagihan pada PT. Nasmoco Kaligawe.

Kata kunci : *Sistem informasi akuntansi Penjualan kredit.*

Abstract

Accounting Information System Sales Credit In Nasmoco Kaligawe Semarang

PT. Nasmoco Kaligawe Semarang is one trading company and services. Sales is the main activity of the company. Credit sales is one way to attract customers to make purchases on credit. Credit sales system is an important part for the company because most of its revenue is derived from credit sales. The purpose of this study was to determine the accounting information system of credit sales and evaluate the vulnerability of a system of credit sales. System of credit sales PT.Nasmoco Kaligawe Semarang include related functions, which are used documents, accounting records are used, network procedures that make up the system of credit sales, the elements of internal control and flow charts.

Credit sales system applied by PT. Nasmoco Kaligawe Semarang has several drawbacks include the lack of a billing function, the function is performed by the sales function. In addition the company also does not impose a guarantee to customers as a condition of the sale of credit and man power availability of human resources are limited. The advice given by the author is a good idea to have the separation of functions where the marketing department does not double as the billing function. So, there is a special section that perform the function of billing by the company and PT. Nasmoco Kaligawe need to increase the employees who are competent in the billing function that will be tasked to collect receivables credit. In order to help fluency operational activities at PT. Nasmoco Kaligawe and to avoid reoccurrence geminating function between the marketing and billing functions on the PT. Nasmoco Kaligawe.

Keywords: *accounting information system of credit sales.*