

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.FullXin Indonesia (2) mengetahui efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.FullXin telah berjalan sehingga dapat meningkatkan Laba bagi Perusahaan. Penelitian ini merupakan penelitian dan pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, teknik pengumpulan data dari wawancara ini terdiri dari : observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ini menggunakan perbandingan teori milik Mulyadi (2016). Sebagian sistem perbandingan sudah sesuai dengan teori milik Mulyadi (2016) seperti fungsi-fungsi yang terkait, dokumen apa saja yang digunakan dalam sistem penjualan, serta catatan-catatan apa saja yang digunakan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian sistem sudah sesuai tetapi dalam sistem fungsi pengiriman dan fungsi penjualan terdapat perangkapan fungsi yang mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman, sedangkan permintaan dari pelanggan adalah pengiriman yang tepat waktu dan sesuai dengan prosedur standart perusahaan pelanggan. dengan kata lain, apabila pelanggan merasa puas dengan kinerja yang dilakukan maka orderan pun akan datang lebih banyak sehingga dapat menambah laba bagi perusahaan. Dikarenakan PT.FullXin Indonesia ini merupakan perusahaan yang baru berdiri dan hanya memiliki satu pelanggan. maka saran dari peneliti adalah membedakan tugas atau bagian tiap-tiap fungsi dikarenakan setiap fungsi memiliki tanggung jawab dan tugasnya masing-masing, memperhitungkan dengan cermat pengeluaran dan pemasukan kas dan laba sehingga perusahaan dapat berjalan dengan seimbang, membuka kerjasama dengan perusahaan lain yang bergerak pada bidang yang sama dengan meningkatkan kualitas produk yang sesuai dan pengiriman yang tepat waktu.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Laba.

ABSTRAK

This study aims (1) to find out the application of Sales Accounting Information System at PT. FullXin Indonesia (2) to know the effectiveness of Sales Accounting Information System at PT. FullXin has been running so as to increase Profit for the Company. This research is a research and development of Sales Accounting Information System, data collection techniques of this interview consists of: observation, interview, and documentation. The technique of developing Sales Accounting Information System uses a comparison of Mulyadi theory (2016). Some comparison systems are in accordance with Mulyadi theory (2016), such as related functions, what documents are used in the sales system, and what records are used. The results of this study indicate that some systems are appropriate but in the shipping function and sales function systems there are multiple functions that cause delays in the delivery process, while requests from customers are on time and in accordance with standard procedures of the customer's company. in other words, if the customer is satisfied with the performance carried out, the orders will come more so that it can increase profits for the company. Because PT.FullXin Indonesia is a newly established company and only has one customer. then the suggestion from researchers is to differentiate the tasks or parts of each function because each function has its own responsibilities and duties, carefully calculates the expenditure and income of cash and profits so that the company can run in a balanced manner, open cooperation with other companies engaged in the field which is the same as increasing the quality of suitable products and timely delivery.

Keywords: Sales Accounting Information System, Profit.