

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebagai fungsi pengendalian internal perusahaan. Metode yg digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dimana penelitian dilakukan untuk mendeskripsikan fakta, sifat-sifat dari objek penelitian secara akurat. Data yg digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi, hasil wawancara, serta studi dokumentasi. Data tersebut selanjutnya akan dianalisis melalui berbagai tahapan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa sistem penjualan kredit terbentuk melalui beberapa jaringan prosedur yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pembuatan dokumen, prosedur pengiriman barang, prosedur produksi barang, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur penerimaan pembayaran dan prosedur pencatatan akuntansi. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa terdapat beberapa kelemahan pada sistem penjualan kredit yaitu keterlambatan pengiriman barang, keterlambatan pembayaran piutang, tidak adanya keamanan dalam akses data perusahaan dan tidak terdapat bagian yang fokus pada pemasaran. Dengan adanya hal tersebut, penulis merekomendasikan agar perusahaan mampu melakukan pengawasan yang lebih efektif terhadap persediaan bahan baku agar tidak terjadi keterlambatan pengiriman barang dan melakukan pengawasan terhadap bagian piutang agar terhindar dari keterlambatan pembayaran tagihan.

**Kata kunci : penjualan kredit, sistem informasi akuntansi penjualan kredit, pengendalian internal.**

## **ABSTRACT**

*The aim of this research was to analyze the accounting information system of credit sales as a function of company's internal management. This research used descriptive method with qualitative's approach by describing facts, research object characteristics accurately. The data of this research obtained from observation, interview results, and documentation study. Data was analyzed through many steps. Based on the result, it was known that credit sale's system was formed through many procedure system such as, sales order procedures, credit acceptance procedures, document making procedures, goods delivery procedures, goods production procedures, billing procedures, account receivable recording procedures, payment receipt procedures, and accounting recording procedures. The result also showed that there was many weaknesses in credit sales system such as goods delivery lateness, payment receipt lateness, insecurity of data access, lackness in marketing department. This research suggests that company can control effectively in raw material supply in order to prevent delivery lateness, and company also controls account receivable department due to customer's payment lateness.*

**Keywords : credit sales, accounting information system of credit sales, internal management.**