

ABSTRAK

Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan secara tunai ini. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Jenis ini adalah dimana data yang berkaitan dengan masalah penelitian yang berasal dari buku-buku, modul perusahaan serta sumber lainnya yang mendukung penelitian tugas akhir (skripsi) ini. Dalam penelitian ini terdapat upaya mendiskripsikan, mencatat, dan menginterpretasikan kondisi sekarang kemudian melakukan evaluasi.

Sistem penjualan yang terdapat didalam UD. Dzaki Alam Food sudah berjalan dengan baik, ini terlihat dari setiap divisi telah memahami fungsi dan tanggung jawabnya. Hanya saja didalam sistem yang telah berjalan ini masih mempunyai beberapa yang harus diperbaiki dan penambahan dalam form yang digunakan untuk menunjang sistem yang sedang berjalan. Sistem yang telah berjalan pada perusahaan UD. Dzaki Alam Food dinilai kurang efektif dan efisien karena masih banyak cela yang memungkinkan terjadinya kecurangan didalam perusahaan. Didapat dilihat dari kurangnya form-form yang mendukung sistem penjualan yang sedang berjalan. Form tersebut sangat berguna untuk menunjang sistem penjualan dan sistem efektivitas pengendalian internal yang terdapat didalam perusahaan. Dengan adanya form tersebut pengendalian akan jauh lebih efektif dan efisiensi karena jika terdapat kecurangan maka akan mudah untuk menelusurinya.

Pada UD. Dzaki Alam Food sudah terdapat sistem penjualan, hanya sistem yang berjalan perlu diperbarui. Seiring dengan perkembangan jalan sistem harus diperbarui kembali sesuai dengan kebutuhan. Untuk sekarang pembaharuan terletak pada penambahan form-form yang sekiranya dapat membantu peningkatan sistem pengendalian internal dalam perusahaan. Form tersebut adalah rekap penjualan dan penerimaan kas. Form tersebut juga berguna untuk pengecekan penjualan dan penerimaan kas yang terdapat didalam perusahaan. Sistem penjualan yang terdapat didalam perusahaan tidak cukup efektif dan efisien karena masih banyak cela untuk dapat terjadi kecurangan, maka dari itu pembaharuan dalam sistem sangat berguna karena dapat meningkatkan sistem pengendalian internal. Sistem yang berjalan tetap harus ada evaluasi agar sistem yang berjalan dapat berfungsi secara efektif dan efisiensi

Kata Kunci : Sistem Infomasi Akuntansi, Penjualan