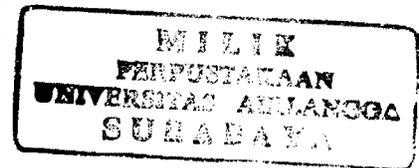


**EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA  
CV. BERITO JAYA MAKMUR**

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN AKUNTANSI**



**DIAJUKAN OLEH :**

**FONNY DAMAYANTI  
No. Pokok : 040023495 - E**

**KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2004**

**SKRIPSI**

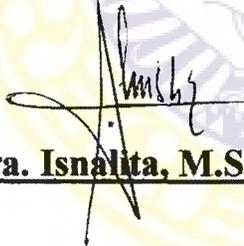
**EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA  
CV. BERITO JAYA MAKMUR**

**Diajukan Oleh :  
FONNY DAMAYANTI  
No. Pokok : 040023495 – E**



**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :**

**DOSEN PEMBIMBING,**

  
**Dra. Isnalita, M.Si., Ak.**

**TANGGAL 14-06-04.....**

**KETUA PROGRAM STUDI,**

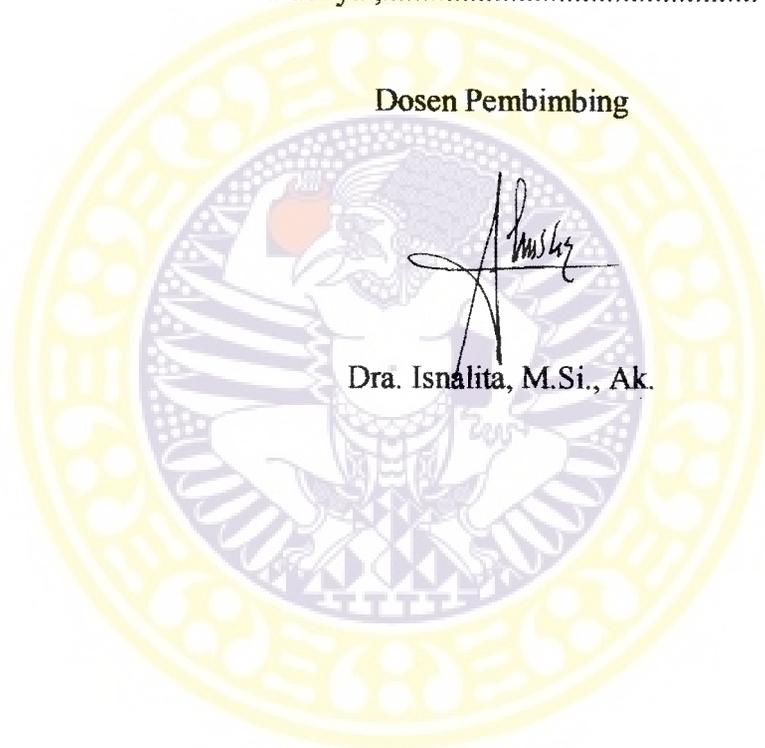
  
**Drs. M. Suyunus, MAFIS., Ak.**

**TANGGAL 14-5-04.....**

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Surabaya, 5 Mei 2014

Dosen Pembimbing



Dra. Isnalita, M.Si., Ak.

## ABSTRAKSI

Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Sehingga kualitas piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya adalah kebijakan kredit perusahaan. Untuk dapat mengambil kebijakan kredit yang tepat diperlukan berbagai informasi yang relevan, handal dan tepat waktu. Informasi tersebut dapat diperoleh dari sistem informasi akuntansi yang diterapkannya, sehingga bila terjadi peningkatan tunggakan piutang dagang perusahaan, mungkin dikarenakan sistem informasi akuntansi penjualan kreditnya kurang memadai atau sudah tidak sesuai dengan perkembangan perusahaan.

Kondisi di atas menjadi permasalahan dalam penelitian ini melalui pendekatan kualitatif studi kasus pada CV. Berito Jaya Makmur. Guna mengetahui penyebab kenaikan piutang dagang yang tak tertagih pada CV. Berito Jaya Makmur memerlukan dilakukannya evaluasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan.

Secara umum, sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan telah efisien, tetapi kurang efektif dan juga belum memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang memadai. Terjadinya peningkatan volume penjualan juga diikuti oleh timbulnya kualitas piutang yang buruk. Sebab utama dari hal ini adalah dirangkapnya fungsi kredit, fungsi penjualan dan fungsi penagihan oleh bagian penjualan. Hal ini selain mengakibatkan beban kerja yang berlebihan pada bagian penjualan juga tentu saja akan membuat bagian kredit kurang independen dalam menilai kualitas kredit pelanggannya dan kurang tegas dalam melakukan penagihan. Perusahaan juga tidak memiliki informasi yang menunjang pengendalian piutang untuk menjamin kelancaran pelunasannya seperti *account receivable turn over*, *average collection period* dan *aging schedule* selain itu perusahaan juga belum memiliki laporan penjualan yang lengkap yang dapat menunjang informasi yang berkaitan dengan *Fast Moving Goods* dan *Slow Moving Goods* seperti Laporan penjualan Per *Costumer*, Laporan Penjualan Per Produk dan Laporan Penjualan per Daerah Pemasaran. Beberapa kelemahan lain adalah perusahaan tidak pernah mengirimkan surat pernyataan piutang kepada para pelanggannya, dibuatnya laporan penjualan oleh bagian penjualan, belum adanya nomor tercetak pada formulir-formulir yang digunakan dan perusahaan belum memiliki prosedur tertulis yang mengatur sistem informasi akuntansi penjualan kreditnya.