

## ABSTRAK

CV. "S" cabang Surabaya adalah sebuah perusahaan distributor dan toko buku yang khusus menjual buku-buku *textbook* berbahasa Inggris (*import*), mempunyai kantor pusat di Jakarta. CV. "S" cabang Surabaya mempunyai wilayah operasional di Jawa Timur dan Jawa Tengah serta Kalimantan. Untuk kegiatan operasionalnya CV. "S" cabang Surabaya telah menggunakan software khusus yang disebut program "S". Dalam sistem penjualannya CV. "S" melakukan penjualan secara tunai dan kredit, penjualan kredit sendiri terdiri dari dua jenis yaitu penjualan kredit secara retail dan penjualan kredit proyek. Hampir 90% dari total penjualan yang dilakukan oleh CV. "S" cabang Surabaya adalah penjualan secara kredit. Oleh karena itu diperlukan tindakan antisipasi secara cepat dan tepat untuk meningkatkan efisiensi dan menghadapi pesaing yang kuat. Untuk meningkatkan penjualannya, CV. "S" menggunakan tenaga penjualan yaitu marketing dalam program pemasarannya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah "Bagaimana menganalisis sistem informasi akuntansi siklus pendapatan pada CV. "S" cabang Surabaya. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif berupa studi kasus dengan obyek penelitian CV. "S" cabang Surabaya. Jenis data yang digunakan adalah kualitatif dan sumber datanya berasal dari sumber internal. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah studi lapangan dengan menggunakan tiga cara yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis yang digunakan adalah membandingkan teori dan fakta yang ada di perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan adanya perangkatan fungsi yaitu pada bagian marketing yang bertugas untuk mencari order, melakukan pengiriman dan melakukan penagihan ke pelanggan, serta bagian administrasi penjualan yang bertugas untuk menerima *sales order*, membuat bukti pengeluaran barang dan menerima tagihan dari marketing.