

# ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. INDO TEKHNOPUS

Oleh:

Jenjang Prananta

43211010015

## Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang PT. Indo Tekhnoplus. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif.

PT. Indo Tekhnoplus sebagai perusahaan dagang dalam melakukan penjualan kredit di daerah luar Jawa sering mengalami kredit macet. Pembayaran piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit untuk daerah-daerah luar Jawa tersebut sering dilakukan jauh melewati batas waktu kreditnya.

Dari hasil analisa dapat dilihat bahwa penagihan piutang untuk pelanggan yang berada di luar Jawa sering mengalami kredit macet. Hal ini disebabkan perusahaan tidak memiliki bagian kredit dalam struktur organisasinya sehingga pemberian kredit dilakukan oleh bagian penjualan. Perusahaan kurang mengetahui kondisi keuangan pelanggan karena jarak yang jauh serta tidak memungkinkan perusahaan untuk lebih sering meninjau ke lapangan.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Penagihan Piutang

*ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN  
PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. INDO TEKHNOPPLUS*

*By:*

Jenjang Prananta

43211010015

*Abstract*

*The purpose of this study is to analyze the application of the accounting information system of credit sales and collection of accounts receivable PT. Indo Tekhnoplus. The data used in this study are primary data and the method used is descriptive qualitative method.*

*PT. Indo Tekhnoplus as a trading company in the conduct of credit sales in areas outside Java often have bad credit. Payment of receivables arising from the sale of credit to regions outside Java is often done much overdue credit.*

*From the analysis it can be seen that the collection of accounts receivable for customers residing outside of Java often have bad credit. That is because companies do not have a credit department within its organizational structure so tht the lending done by the sales department. Companies are not informed about the financial condition of customers because of the distance and did not allow the company to more frequent review to the field.*

*Keywords: Accounting Systems, Credit Sales, Billing Accounts Receivable*