



RINGKASAN

I GUSTI AYU AGUNG ARAWINDA NERISWARI. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Bahan *Polyurethane* dengan Metode Sandler di PT Soka Uni Pratama (*Credit Sales Accounting System for Polyurethane Materials with Sandler Method at PT Soka Uni Pratama*). Dibimbing oleh DWI RAHMIYATI.

Metode penjualan secara efektif menjadi kebutuhan setiap perusahaan demi menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan termasuk meningkatkan penjualan. Metode Sandler dirancang untuk membantu mengidentifikasi calon pelanggan, menyingkirkan calon pelanggan yang tidak akan membeli, dan memulai percakapan penjualan yang lebih menarik. Penjualan kredit lebih banyak diminati pada perusahaan di era globalisasi yang modern ini karena pembayaran dapat ditunda sesuai dengan kesepakatan sehingga transaksi penjualan kredit merupakan transaksi yang paling banyak terjadi di PT Soka Uni Pratama.

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk menguraikan kebijakan penjualan kredit serta kelebihan dan kekurangan menerapkan metode Sandler pada sistem penjualan kredit di PT Soka Uni Pratama, fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama, dokumen dan catatan akuntansi yang diperlukan dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama, prosedur, bagan alir (*flowchart*) dalam sistem akuntansi penjualan kredit atas bahan *polyurethane* dengan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama, dan pengendalian internal pada sistem penjualan bahan *polyurethane* di PT Soka Uni Pratama. Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan observasi, wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi.

Kebijakan yang ditetapkan perusahaan yaitu menetapkan daftar harga yang berbeda, syarat dalam pemberian diskon kepada pelanggan, dan persyaratan termin pembayaran. Tahapan dalam proses penjualan menggunakan metode Sandler di PT Soka Uni Pratama yaitu membangun hubungan, melakukan kualifikasi pada prospek, dan menutup penjualan. Dalam penerapan metode Sandler pada sistem penjualan kredit di PT Soka Uni Pratama memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan. Fungsi yang terkait dalam penerapan metode Sandler pada sistem penjualan kredit diantaranya fungsi penjualan, fungsi admin, fungsi gudang, fungsi logistik, fungsi *finance*, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan yaitu PO (*purchase order*), surat jalan, *sales invoice*, faktur pajak, dan tanda terima serta catatan akuntansi yang digunakan adalah jurnal umum. Prosedur yang tergambar dalam *flowchart* dilakukan dimulai dari penerimaan PO, penyerahan barang, pengiriman barang, serta penagihan dan penerimaan. Pengendalian internal perusahaan berdasarkan lima komponen cukup baik karena menggunakan *software accurate* dalam menunjang kelengkapan dan akurasi laporan keuangan, penyediaan alat pelindung keselamatan kerja, pengawasan langsung dari direktur secara berkala, hanya sedikit yang perlu diperhatikan agar setiap fungsi dapat berfokus menjalankan tanggung jawab masing-masing.

Kata kunci: *flowchart*, metode Sandler, *polyurethane*, sistem penjualan kredit