



RINGKASAN

RAMADHAN SYIHABUDDIN MAJIID. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Buana Abadi Masindo Sejahtera. *Accounting System of Credit Sales at PT Buana Abadi Masindo Sejahtera*. Dibimbing oleh SLAMET SOESANTO.

Pendirian perusahaan sendiri bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan dapat mempertahankannya. Aktivitas yang dapat dilakukan untuk mendapatkan keuntungan tersebut dengan melakukan penjualan. Penjualan dapat berupa penjualan kredit maupun penjualan tunai. Dalam melakukan aktivitas penjualan tersebut diperlukan sebuah sistem. Salah satu sistemnya ialah sistem akuntansi yang dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk manajemen.

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini untuk menguraikan dan mencocokkan informasi hasil observasi sistem kredit penjualan kredit pada PT Buana Abadi Masindo Sejahtera. Praktik kerja dilakukan penulis pada PT Buana Abadi Masindo Sejahtera tanggal 24 Januari sampai 22 Maret 2022 di Bagian Admin Penjualan. Metode yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah studi pustaka, wawancara, observasi, dan dokumentasi.

PT BAMS merupakan perusahaan yang bergerak pada perdagangan mesin industri, peralatan, dan perlengkapannya. Dalam melaksanakan penjualan kreditnya perusahaan tidak memiliki standar kredit dalam menerima pelanggannya, akan tetapi perusahaan masih bisa melaksanakan kegiatan penjualan kreditnya dengan baik. Hal tersebut dapat dilaksanakan berkat fungsi-fungsi yang terkait seperti fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang. Dokumen yang digunakan sudah cukup lengkap untuk mendukung kegiatan penjualan kredit. Dokumen yang digunakan adalah surat jalan, tanda terima, *invoice*, dan faktur pajak. Lalu untuk catatan akuntansi yang digunakan perusahaan hanya menggunakan catatan rekapitulasi piutang atas penjualan kredit yang terjadi. Perusahaan menyewa jasa seorang konsultan untuk membuat laporan keuangan. Konsultan tersebut memberikan template excel untuk mencatat beban yang ditimbulkan selama kegiatan operasional berlangsung. Prosedur penjualan kredit dimulai ketika bagian sales menerima permintaan barang dari pelanggan dan membuat *quotation* kepada pelanggan. Setelah pelanggan setuju, maka pelanggan akan membuat *purchase order* dan mengirimkannya ke bagian penjualan. Setelah bagian penjualan menerima *purchase order* dari pelanggan maka akan membuat dokumen-dokumen terkait dan didistribusikan ke bagian masing-masing. Bagian pengiriman setelah menerima dokumen dari bagian penjualan akan mengantar barangnya. Bagian penagihan setelah menerima dokumen dari bagian penjualan akan melakukan penagihan ke pelanggan. Bagian keuangan setelah menerima dokumen dari bagian penjualan, bagian pengiriman, dan bagian penagihan akan membuat catatan rekapitulasi piutang dan mengarsipkannya. Pengendalian internal yang dapat dilakukan perusahaan adalah membuat dokumen bernomor cetak urut dan dibuat rangkap agar dapat diarsipkan oleh bagian masing-masing. Lalu untuk meminimalisir kecurangan antara bagian pengiriman dan bagian penagihan karena dilakukan oleh orang yang sama, perusahaan tidak melakukan transaksi secara *cash* yang biasanya dilakukan melalui transfer antar bank.

Kata kunci: Sistem akuntansi, penjualan kredit.