

ABSTRAK

SARI MAULINA, NPM.06.833.0024, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Piutang Dagang Pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk. Medan.

PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk. Medan adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan. Dari analisis yang dilakukan dapat diketahui bahwa PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk, Medan telah melakukan penerapan sistem informasi akuntansi.

Secara umum suatu sistem informasi akuntansi mempunyai fungsi membuat perusahaan beroperasi secara lebih cepat dan mudah karena sistem ini memberikan informasi yang sangat diperlukan dalam rangka pengambilan keputusan. Sebelum informasi dilakukan oleh sistem informasi akuntansi, data – data yang berkaitan dengan aktifitas perusahaan dikumpulkan terlebih dahulu. Dalam sistem informasi akuntansi ini ada beberapa tahap kegiatan yang harus dilakukan antara lain mengetahui dan menandai transaksi akuntansi serta mengumpulkan semua data yang relevan, melaksanakan pengawasan prosedur, mencatat transaksi pada jurnal, memposting semua transaksi jurnal ke buku besar pembantu serta menyiapkan laporan keuangan.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi pada transaksi penjualan dan mengetahui serta membandingkan teori –teori yang diterima diperkuliahan dengan prakteknya dilapangan.

Penelitian ini menggunakan data sekunder, sedangkan teknik analisis data yang digunakan untuk menganalisa data yang diperoleh adalah deskriptif komparatif.

PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk, Medan sudah melaksanakan aktifitas pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan, tetapi belum dilaksanakan sepenuhnya oleh perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas seperti fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi penerimaan kas dari fungsi pencatatan dan sebagainya. Selain itu sistem

wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang piutang, pendapatan, yang dilaksanakan perusahaan seperti harus adanya otorisasi oleh kepala bagian pemasaran.

DO (Delivery Order) adalah media yang digunakan untuk menekan penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam perusahaan.DO yang dipakai sebagai dokumen dasar pencatatan transaksi.

