

INTISARI

Setiap perusahaan khususnya yang bergerak dalam bidang perusahaan dagang, penjualan merupakan aktivitas utama yang dilakukan untuk memperoleh pendapatan bagi perusahaan. Penjualan sendiri dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai ataupun kredit.

Tugas akhir ini membahas tentang sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT Nusantara Sakti Cilacap. Tujuan penulisan adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem yang telah diterapkan pada perusahaan. Metode penulisan yang digunakan adalah metode kualitatif yaitu menggambarkan dan mengolah data yang diperoleh dengan melakukan wawancara dan observasi ditempat penelitian lalu dijelaskan secara deskriptif analitis.

Dari penulisan ini diperoleh hasil bahwa sistem penjualan kredit PT Nusantara Sakti Cilacap sudah baik karena sudah adanya pemisahan masing-masing fungsi sesuai dengan tugas dan wewenangnya. Namun sistem penagihan piutang PT Nusantara Sakti Cilacap masih kurang baik karena masih terdapat konsumen yang belum membayarkan angsurannya meskipun sudah lewat jatuh tempo pembayaran.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Penagihan Piutang

ABSTRACT

For each specialized company engaged in trading companies, sales are the main activities carried out to obtain revenue for the company. Sales alone can be done in two ways, namely credit-free credit.

This final project discusses the system of credit sales and collection of receivables at PT Nusantara Sakti Cilacap. The intended purpose is to study and analyze the systems that have been applied to the company. The retrieval method uses is a qualitative method that describes and processes the data obtained by conducting interviews and observations at the research sites which are then analyzed analytically.

The credit received by PT Nusantara Sakti Cilacap is already good because it has been owned by each of them in accordance with their duties and authorities. However, PT Nusantara Sakti Cilacap's receivable collection system is still not good there are still consumers who have not paid their installments past the due date.

Keywords : Accounting Systems, Credit Sales, Collection of Account Receivable