

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Astra Honda Motor Wates dan bagaimana pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Astra Honda Motor Wates.

Penyusunan Tugas Akhir ini menggunakan metode penelitian lapangan, dimana peneliti melakukan survei langsung dan wawancara di PT. Astra Honda Motor Wates yang beralamat di Jl.Diponegoro No 12 Wates yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor. Pada metode ini, peneliti mendapatkan data - data berdasarkan wawancara dan pengamatan langsung terhadap proses yang sedang berjalan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Maka secara umum, berdasarkan analisis penulis membuat kesimpulan bahwa sistem penjualan yang diterapkan PT.Astra Honda Motor Wates sudah cukup baik karena sudah sesuai dengan literatur dan transaksi penjualan transaksi penjualan telah mampu menghasilkan informasi yang andal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.

Kata Kunci : Sistem Penjualan, Sistem Pengendalian Internal, Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit

ABSTRACT

This study aims to determine whether systems sales at PT. Astra Honda Motor Wates and whether the internal controls applied by PT.Astra Honda Motor Wates.

Preparation of final project using the method of research, where researchers conduct surveys directly and interviews at PT.Astra Honda Motor Wates is located at Jl. Diponegoro No 12 Wates Kulon Progo is one of the companies engaged in motorcycle trading. In this method, the researchers get the document based on interviews and direct observation of the processes that are running.

Sales Accounting Information Systems is one of the sub systems that explains how accounting information should have procedure in conducting sales activities, so that action can be avoided manipulation of sales. So in general, based on analysis the authors conclude that sales systems at PT.Astra Honda Motor it's good enough because according corresponding with literature and sales transactions have been able to produce reliable information on the present and the future.

Keywords : Sales System, Internal Control System, Sales Cash and Credit Sales