

ABSTRAK

Sistem informasi akuntansi yang memadai menjadi suatu alat bantu bagi manajemen atau pimpinan perusahaan dalam menyediakan informasi yang cepat, tepat, dan dapat dipercaya. Khususnya mengenai penjualan tunai dalam perusahaan.

Penulis melakukan penelitian pada CV. Sahira Sport Fashion yaitu untuk pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang berlokasi di Jl. Dipatiukur 122 Bandung. Dalam mengumpulkan data penulis melakukan kerja praktik, observasi, wawancara dan studi dokumentasi, metode yang penulis gunakan adalah metode deskriptif.

Dari hasil penelitian dan pengumpulan data, diperoleh bahwa dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tunai CV. Sahira Sport Fashion telah dilakukan dengan baik sesuai dengan ketentuan, sistem dan prosedur yang ditetapkan.

Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan tunai diantaranya tidak tepatnya waktu pengiriman, kenaikan harga dalam proses produksi, tidak adanya pemisahan tugas, serta masih adanya barang *reject*.

Adapun upaya yang dilakukan adalah dengan tidak tepatnya waktu pengiriman, pihak perusahaan dituntut untuk dapat bertindak tegas terhadap para vendor yang tidak disiplin dengan memberi sanksi sesuai kesepakatan bersama. Lain halnya bila perusahaan dihadapkan dengan permasalahan kenaikan harga, untuk itu pihak perusahaan harus memiliki vendor cadangan yang terhitung murah. Adapun kendala yang lain adalah tidak adanya pemisahan tugas, perusahaan harus lebih memperhatikan tugas para karyawan, untuk mengantisipasi adanya *double job* sehingga karyawan melaksanakan tugas sesuai dengan fungsi dan tanggung jawabnya. Kendala terakhir yang dihadapi perusahaan adalah adanya barang *reject* yang tidak terkoordinir. Dengan adanya kendala ini perusahaan dituntut untuk lebih mengawasi barang *reject* tersebut, agar tidak terjadi penyimpangan yaitu dengan cara membuat catatan khusus tentang barang *reject* agar jumlah barang tersebut dapat diketahui dan mudah diawasi. Adapun cara lain yang dapat ditempuh yaitu dengan cara menjual barang tersebut dengan memberikan potongan harga yang sesuai, dengan demikian barang *reject* tersebut tidak menumpuk di dalam gudang.