

ABSTRAK

Penelitian ini bermakna untuk mengenal bagaimana penjabaran dan pembenahan skema informasi akuntansi peredaran pemasaran terkomputerisasi pada perusahaan. Subjek pada penelitian ini adalah perusahaan CV. Karunia Jaya Mandiri sedangkan objek pada penelitian ini adalah memahami cara kerja sistem informasi akuntansi dengan panduan atas sistem penjualan, menemui kebutuhan penggunaan dan memastikan tujuan dari sistem yang baru, melakukan perancangan fisik. Pengambilan penelitian ini menggunakan bukti atas melakukan diskusi dan pengolahan. Teknik metode observasi ini mengenakan mekanisme analisis kualitatif. Proses kofian fakta yang dipakai yaitu melalui cara menyajikan informasi dasar akan suatu hubungan, mengumpulkan perolehan data dan catatan lapangan, reduksi data. Kosekuensi pendalaman tersebut menerangkan bahwa perusahaan membutuhkan sistem berbasis siklus penjualan seperti informasi yang lengkap dan tepat yang mendukung dalam pengerjaan *purchase order*, Data dari luar data dari dalam perusahaan dibutuhkan input, bahan dari sistem berkaitan dengan sistem penjualan perusahaan, sistem perhitungan penjualan sebagai kontak langsung agar informasi dapat diperoleh lebih cepat dan lengkap, dan data atau informasi yang mengenai tentang batas kredit pelanggan akan lebih mudah.

Kata Kunci : Perancangan, Sistem Penjualan, Terkomputerisasi

ABSTRACT

This study is meaningful to get to know how the translation and improvement of the accounting information scheme for computerized marketing objectives in the company. The subject of this research is the company CV. Karunia Jaya Mandiri while the object of this research is to understand the workings of accounting information systems with guidance on sales systems, meet the needs of use and ensure the purpose of the new system, physical design. Taking this research using evidence for discussion and processing. This observation method technique uses a qualitative analysis mechanism. The factual coffin process used is by presenting basic information about a relationship, collecting data and field notes, and reducing data. The deepening consequence explains that the company needs a sales cycle based system such as complete and precise information that supports the execution of the purchase order. Data from outside the data from inside the company requires input, material from the system is related to the company's sales system, sales calculation system as direct contact so information can be obtained more quickly and completely, and data or information regarding customer credit limits will be easier.

Keywords: Design, Sales System, Computerized