

## ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PT MATARAM TUNGGAL GARMENT

Galih Prasetya, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si.

### Abstrak

Penjualan merupakan kegiatan utama dalam sebuah perusahaan, baik penjualan nasional maupun internasional. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kegiatan penjualan adalah prosedur penjualan. PT Mataram Tunggal Garment adalah perusahaan yang bergerak di bidang tekstil dan garmen. Penelitian ini membahas tentang penerapan prosedur penjualan yang ada di PT Mataram Tunggal Garment. Informasi prosedur penjualan sangat dibutuhkan demi kelancaran proses penjualan ke konsumen. Prosedur penjualan harus memuat informasi yang jelas agar dapat mencegah terjadinya kecurangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mengevaluasi penerapan prosedur penjualan yang ada di PT Mataram Tunggal Garment. Penelitian ini menggunakan sumber data berupa data sekunder dengan memanfaatkan data yang sudah ada untuk menemukan permasalahan baru. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Sistem dan prosedur penjualan di PT Mataram Tunggal Garment dilakukan mulai dari bagian pemasaran yang membuat *purchase order* sampai pada laporan barang jadi untuk di informasikan ke bagian akuntansi. Selanjutnya menyiapkan barang untuk segera di kirim ke pelanggan di sertai *purchase order*, surat jalan, *invoice*, faktur pajak, *packing list*, *shipping list*, lalu dokumen tersebut digandakan beserta laporan barang jadi dan laporan pengiriman barang untuk di arsipkan di bagian akuntansi. 2) Ditemukan kekurangan pada prosedur penjualan di PT Mataram Tunggal Garment yaitu kurang efektifnya bagian penjualan karena adanya rangkap jabatan untuk posisi *Accounting Manager*, *Production Manager*, dan *Sample Manager* serta terdapat kekurangan pada tahapan pencatatan dan pemeriksaan barang jadi yang masih dilakukan oleh departemen yang sama yaitu bagian gudang.

Kata Kunci: Penjualan, Sistem Penjualan, Prosedur Penjualan, Dokumen Penjualan.

## SYSTEM ANALYSIS AND SALES PROCEDURE PT MATARAM TUNGGAL GARMENT

Galih Prasetya, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si.

### Abstract

Sales is the main activity in a company, both national and international sales. One of the factors that can affect sales activities is sales procedures. PT Mataram Tunggal Garment is a company engaged in the textile and garment sector. This study discusses the application of existing sales procedures at PT Mataram Tunggal Garment. Information on sales procedures is needed for the smooth process of selling to consumers. Sales procedures must contain clear information in order to prevent fraud. This study aims to identify and evaluate the application of existing sales procedures at PT Mataram Tunggal Garment. This study uses data sources in the form of secondary data by utilizing existing data to find new problems. The results show that 1) Sales systems and procedures at PT Mataram Tunggal Garment are carried out starting from the marketing department which makes purchase orders to finished goods reports to be informed to the accounting department. Next, prepare the goods to be immediately sent to the customer along with purchase orders, travel documents, invoices, tax invoices, packing lists, shipping lists, then the documents are duplicated along with finished goods reports and goods delivery reports to be archived in the accounting department. 2) There were deficiencies in the sales procedures at PT Mataram Tunggal Garment, namely the ineffectiveness of the sales department due to concurrent positions for the positions of Accounting Manager, Production Manager, and Sample Manager and there were deficiencies in the stages of recording and inspecting finished goods which were still carried out by the same department, namely warehouse section.

Keywords: Sales, Sales Systems, Sales Procedures, Sales Documents.