

## SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PT PLANK LIVING INDONESIA

Rhegha Hendi Wibowo, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si.

### Abstrak

Perusahaan PT Plank Living Indonesia bergerak di bidang *furniture export*. Pentingnya kelancaran pengiriman barang dan ketersediaan ruang pada gudang barang jadi akan mempengaruhi stabilitas penjualan yang ada. Apabila menyimpan persediaan barang jadi terlalu lama akan mempengaruhi kualitas serta dari produk tersebut bisa mengalami kerusakan, begitu pula tidak adanya ketersediaan ruang pada barang, maka tidak bisa menyimpan barang dari hasil setelah produksi yang dapat mengakibatkan keterlambatan pengiriman yang sebelumnya telah disepakati bersama pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem dan prosedur penjualan PT Plank Living Indonesia dan ingin mengetahui apakah sistem dan prosedur penjualan sudah berjalan secara lancar, efektif, dan efisien. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara dengan pihak perusahaan dan pengumpulan data sekunder berupa profil perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan dokumen pelengkap penjualan yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari sistem dan prosedur penjualan yang ada pada PT Plank Living Indonesia masih terdapat kekurangan yaitu dalam pencatatan dan pemeriksaan barang masih secara manual serta kurang luasnya tempat penyimpanan barang antara bahan baku dan barang jadi masih dalam satu ruangan yang sama.

Kata Kunci: Sistem Penjualan, Prosedur Penjualan, Penjualan

## SALES SYSTEMS AND PROCEDURES OF PT PLANK LIVING INDONESIA

Rhegha Hendi Wibowo, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si.

### Abstract

The company PT Plank Living Indonesia is engaged in furniture export. The importance of the smooth delivery of goods and the availability of space in the finished goods warehouse will affect the stability of existing sales. If storing inventory of finished goods for too long will affect the quality and the product may be damaged, as well as the absence of space for the goods, it is not possible to store goods from the results after production which can result in delays in delivery which was previously agreed upon with the buyer. This study aims to find out how PT Plank Living Indonesia's sales systems and procedures work and to find out whether the sales systems and procedures have been running smoothly, effectively and efficiently. This research method uses qualitative methods. Data collection uses interviews with the company and secondary data collection in the form of company profiles, company organizational structure and existing sales supplementary documents. The results showed that from the existing sales system and procedures at PT Plank Living Indonesia there were still deficiencies, namely the recording and inspection of goods was still done manually and the lack of storage area for goods between raw materials and finished goods was still in the same room.

Keywords: Sales System, Sales Procedure, Sales