

ANALISIS PENJUALAN KREDIT MOBIL PADA PT NASMOCO BAHANA MOTOR

Retno Kurniawati, Anisa Rachmawati, S.E., M.Acc.

Abstrak

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh PT Nasmoco Bahana Motor, pengendalian internal penjualan kredit yang ada di PT Nasmoco Bahana Motor serta prosedur penjualan kredit yang ada di PT Nasmoco Bahana Motor. Metode analisis ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan data yang diperoleh melalui wawancara. Hasil analisis menunjukkan bahwa kebijakan penjualan kredit yang diterapkan berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan kredit seperti syarat kredit, plafon kredit, syarat pembayaran, volume kredit, kebiasaan pembayaran pelanggan, serta kebijakan pengumpulan piutang. Pengendalian internal penjualan kredit dilakukan dengan memisahkan beberapa fungsi bagian yang berkaitan dengan penjualan kredit. Prosedur penjualan kredit dimulai dengan calon customer datang ke dealer kemudian diproses oleh bagian *sales* kemudian akan diteruskan ke bagian *admin sales and stock*, kemudian ke bagian *finance insurance*, selanjutnya ke bagian *pre-delivery service*, dan yang terakhir ke bagian *accounting* untuk dilakukan pencatatan dan pembukuan transaksi. Prosedur penjualan kredit berakhir dengan dilakukan penyerahan kendaraan oleh sales. Namun dalam proses pelaksanaan penjualan kredit, terkadang prosedur yang dilaksanakan tidak sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Kata kunci: penjualan kredit, pengendalian internal, prosedur penjualan kredit

ANALYSIS OF CAR CREDIT SALES AT PT NASMOCO BAHANA MOTOR

Retno Kurniawati, Anisa Rachmawati, S.E., M.Acc.

Abstract

This analysis aims to determine the credit sales policy implemented by PT Nasmoco Bahana Motor, the internal control of credit sales at PT Nasmoco Bahana Motor and the credit sales procedures at PT Nasmoco Bahana Motor. This analysis method uses a descriptive approach with data obtained through interviews. The results of the analysis show that the credit sales policy implemented is based on factors that influence credit sales such as credit terms, credit ceilings, payment terms, credit volume, customer payment habits, and receivables collection policies. Internal control of credit sales is carried out by separating several functions of sections related to credit sales. The credit sales procedure begins with the prospective customer coming to the dealer, then it is processed by the sales department, then it will be forwarded to the sales and stock admin section, then to the finance insurance section, then to the pre-delivery service section, and finally to the accounting section for recording and bookkeeping. transaction. The credit sales procedure ends with the sales person handing over the vehicle. However, in the process of implementing credit sales, sometimes the procedures carried out are not in accordance with the established procedures.

Key words: credit sales, internal control, credit sales procedures