

ABSTRAK

SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PADA PT A. TAKRIB

Amanda Aulia, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mengevaluasi sistem dan prosedur penjualan yang diterapkan di PT A. Takrib. Sistem penjualan memiliki peran penting dalam mendukung kelancaran transaksi serta menjaga efisiensi dan akurasi operasional. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan sumber data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder, berupa hasil wawancara dengan pihak terkait serta dokumen-dokumen pendukung seperti nota transaksi penjualan, faktur penjualan, dan arsip internal perusahaan. PT A. Takrib menggunakan aplikasi *Odoo* sebagai sistem informasi terintegrasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan dua jenis mekanisme penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dimulai dari promosi oleh bagian pemasaran, transaksi oleh kasir, penyiapan barang oleh gudang, hingga pelaporan ke bagian akuntansi. Pada penjualan kredit, transaksi dicatat sebagai piutang dan ditindaklanjuti oleh bagian penagihan dan pemantauan piutang. Seluruh alur telah terkoordinasi dengan baik antar bagian. Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan, antara lain lemahnya pengawasan internal dalam proses pemeriksaan barang, sarana pengiriman yang kurang aman, serta tidak adanya sistem pengingat pembayaran dan sanksi tegas terhadap keterlambatan pembayaran. Permasalahan ini berdampak pada potensi kerugian perusahaan, baik dari sisi keamanan barang maupun arus kas. Temuan ini diharapkan dapat menjadi dasar perbaikan sistem dan prosedur penjualan agar lebih efisien, aman, dan terkontrol dengan baik.

Kata Kunci: Sistem Penjualan, Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, *Odoo*, Evaluasi Prosedur

ABSTRACT

SALES SYSTEM AND PROCEDURES ON PT A. TAKRIB

Amanda Aulia, Anggit Esti Irawati, S.E., M.Si.

This study aims to determine and evaluate the sales system and procedures implemented at PT A. Takrib. The sales system plays a crucial role in facilitating smooth transactions and ensuring operational efficiency and accuracy. This study employs a qualitative approach, utilizing primary and secondary data sources. The primary data sources include interview results with relevant parties and supporting documents, such as sales transaction notes, sales invoices, and internal company archives. PT A. Takrib uses the Odoo application as an integrated information system. The results of the study indicate that the company employs two types of sales mechanisms: cash sales and credit sales. Cash sales begin with promotions by the marketing department, transactions handled by the cashier, preparation of goods by the warehouse, and conclude with reporting to the accounting department. In credit sales, transactions are recorded as receivables and followed up by the collection and receivables monitoring department. The entire process has been well-coordinated among departments. However, there are several weaknesses, including weak internal supervision in the goods inspection process, less secure shipping facilities, and the absence of a payment reminder system and strict sanctions for late payments. This problem has an impact on the company's potential losses, both in terms of goods security and cash flow. It is hoped that these findings can serve as the basis for improving sales systems and procedures to make them more efficient, safe, and well-controlled.

Keywords: Sales System, Cash Sales, Credit Sales, Odoo, Procedure Evaluation