

Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai dan Kredit Mobil pada PT Nasmoco Bahtera Motor

Oleh:
Aan Puji Rahmawati
3170111078

Perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan, karena dengan meningkatkan penjualan akan meningkat pula pendapatan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menelaah sistem penjualan dan prosedur penjualan baik itu penjualan tunai maupun penjualan kredit yang dilaksanakan oleh PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti. Tingkat penjualan yang baik tentunya sangat dipengaruhi oleh sistem dan prosedur yang baik pula di dalamnya serta sistem informasi akuntansi yang merupakan suatu sistem yang terstruktur dalam unit usaha bisnis untuk membantu pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dalam mengatasi permasalahan yang dimulai dari sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan dan juga untuk memenuhi pelaksanaan kebijakan dalam perusahaan. Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit, dokumen dan catatan apa sajakah yang digunakan, dan fungsi-fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan tunai maupun kredit. Kemudian dapat diidentifikasi apakah sistem penjualan dan prosedur penjualan tersebut sudah terlaksana sesuai struktur sistem penjualan dan prosedur penjualan yang tepat atau belum. Metode yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah wawancara, observasi dan studi pustaka. Berdasarkan hasil dari penelitian ini adalah secara keseluruhan sistem penjualan dan prosedur penjualan baik tunai maupun kredit pada PT Nasmoco Bahtera Motor telah dilakukan sesuai dengan prosedur yang ada.

Kata kunci: Penjualan, Sistem, Prosedur dan Sistem Informasi.

***Systems and Procedures for Cash and Car Credit Sales
at PT Nasmoco Bahtera Motor***

Aan Puji Rahmawati
3170111078

A company always tries to increase sales, because increasing sales will increase the company's revenue. The purpose of this study was to examine the sales system and sales procedures, both cash sales and credit sales carried out by PT Nasmoco Bahtera Motor, Janti Branch. A good level of sales is certainly very much influenced by good systems and procedures in it as well as an accounting information system which is a structured system in a business unit to assist the implementation of the company's day-to-day operations in overcoming problems starting from an appropriate accounting point of view. with the needs of the company, assisting management in making decisions and also to meet the implementation of policies within the company. The problems examined in this study are how the network of procedures that make up the cash and credit sales accounting system works, what documents and records are used, and the functions associated with cash and credit sales procedures. Thus it can be identified whether the sales system and sales procedures have been implemented according to the structure of the sales system and sales procedures are correct or not. The methods used in this final project are interviews, observation and literature study. Based on the results of this study, the overall sales system and sales procedures both cash and credit at PT Nasmoco Bahtera Motor have been carried out in accordance with existing procedures.

Keywords: Sales, Systems, Procedures and Information Systems.