

ABSTRAK

Nama : Inarotul Ma'rifah

Judul : Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit di PT

Nafaro Mukti Robina

Penelitian ini dilakukan di PT Nafaro Mukti Robina kantor pemasarannya terletak di Jl. Walisongo KM.9 Tugu-Semarang yang bergerak di bidang *developer* persediaan rumah berupa *ready stock* dan *indent*. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan kredit di PT Nafaro Mukti Robina.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu penelitian yang tujuannya untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu peristiwa, keadaan, objek, apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan baik menggunakan angka-angka maupun kata-kata. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

Hasil penelitian ini yaitu fungsi yang terkait dalam sistem dan prosedur penjualan kredit di PT Nafaro Mukti Robina adalah fungsi marketing, fungsi teknik dan fungsi administrasi. Dokumen yang digunakan meliputi surat pemesanan rumah. Catatan yang digunakan adalah kartu kontrol. Adapun kendala dalam sistem penjualan kredit yaitu ada beberapa konsumen yang melakukan pembayaran angsuran setelah tanggal jatuh tempo, adanya perangkapan fungsi yaitu bagian administrasi keuangan yang merangkap menjadi bagian penagih dan kasir.

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian ini, penulis memberikan saran untuk menambah sumber daya manusia agar tidak terjadi perangkapan fungsi dan menambah buku catatan.

Kata Kunci: Sistem, prosedur, penjualan kredit

ABSTRACT

This research was conducted at PT Nafaro Mukti Robina its marketing office is located at Jl. Walisongo KM.9 Tugu-Semarang which is engaged in home inventory developer in the form of ready stock and indent. The purpose of this research is to find out the system and procedure of credit sales in PT Nafaro Mukti Robina.

The method used in this research is descriptive method that is research whose purpose is to explain or describe an event, condition, object, whether a person, or everything related to variables – variables that can be explained using either numbers or words. Data collection techniques used in this study were interview techniques, documentation and literature study.

The results of this study are functions related to the system and procedure of credit sales at PT Nafaro Mukti Robina are marketing functions, engineering functions, and administrative functions. Documents used include a letter of home reservation, . The note used is a control card. As for the constraints in the credit sales system, there are several consumers who make instalment payments after the due date, there is a dual function, namely the financial administration division which also acts as a part of collectors and cashiers.

Based on the conclusions of the results of this study, the authors provide advice to increase human resources so that there is no duplication of functions and add notebooks.

Keywords: System, procedure, credit sales