

ABSTRAKSI

Judul : Analisis Komparasi Prosedur Penjualan
(Studi UMKM Noor Arfa Batik di Kuala Terengganu dan
UMKM Mitra Wijaya di Demak)
Nama : Septi Nur Muslimah
NIM : 49401700034

Penelitian ini dilakukan di UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Kuala Terengganu dan UMKM di Demak. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan yang terdapat di UMKM Kuala Terengganu dan UMKM di Demak, apa kelebihan dan kekurangan yang terdapat pada prosedur penjualan serta memberikan rekomendasi prosedur penjualan yang baik untuk UMKM Kuala Terengganu dan UMKM di Demak.

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang berarti bahwa penelitian ini mengungkapkan keadaan yang sebenarnya terjadi dan mengungkapkan fakta sebenarnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian, teknik observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam prosedur penjualan dengan menggunakan program kasir pada UMKM Noor Arfa Batik dan UMKM Mitra Wijaya terdapat kelebihan seperti : (1) Dapat terkoneksi dengan sistem lain, (2) Memiliki keamanan yang baik, (3) Laporan data yang lengkap, (4) Manajemen stok barang. Serta juga memiliki kekurangan seperti : (1) Terdapat biaya, (2) Rentan terkena virus, (3) Kapasitas penyimpanan terbatas, (4) Kendala saat mengoperasikan program.

Kata Kunci: *UMKM, Prosedur Penjualan, Indonesia, Malaysia*

ABSTRACT

This research was conducted in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Kuala Terengganu and SMEs in Demak. The purpose of this study is to find out how the sales procedures that are available in SMEs Kuala Terengganu and SMEs in Demak, what are the strengths and weaknesses in the sales procedure and provide good sales procedure recommendations for SMEs Kuala Terengganu and SMEs in Demak.

The method used by the writer in this research is descriptive method which means that this research reveals the actual situation and reveals the facts. Data collection techniques used in research, observation techniques, interviews, documentation and literature study.

The results of this study can be concluded that in the sales procedure using the cashier program at SMEs Noor Arfa Batik and SMEs Mitra Wijaya there are advantages such as (1) can be connected with other systems, (2) Having good security, (3) Complete data report, (4) Stock inventory management And also has shortcomings such as (1) There are costs, (2) Susceptible to viruses, (3) Limited storage capacity, (4) constraints when operating the program.

Keywords : *SMEs, Sales Procedure, Indonesia, Malaysia*