

ANALISIS SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PT. GRAHA INFORMATIKA NUSANTARA

FITRAH NURANI, SRI SUPADMINI, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci :

Abstraksi :

Penjualan merupakan sasaran akhir dari sebuah aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan pokok perusahaan. Agar tercapai penjualan yang tinggi diperlukan kebijakan penjualan yang dapat menarik minat konsumen terhadap produk tersebut. Adanya peningkatan penjualan yang disebabkan dari kebijakan penjualan secara kredit, perusahaan akan meningkatkan jumlah piutang yang dimiliki perusahaan dan menyebabkan permasalahan lain yaitu adanya kerugian yang ditimbulkan oleh adanya piutang tak tertagih. Penulis mempunyai tujuan untuk mengetahui efektifitas sistem penjualan kredit pada PT. Graha Informatika Nusantara, yaitu dengan melihat prosentase piutang tak tertagih pada perusahaan tersebut. Sistem penjualan kredit pada perusahaan tersebut masih terdapat kelemahan, yaitu pada prosedur penjualan kredit pada perusahaan tersebut belum berjalan sesuai dengan sistem yang sudah diterapkan. Untuk meningkatkan pelaksanaan penjualan yang kurang baik, sebaiknya perusahaan melakukan analisis penjualan dan umur piutang sebagai dasar pelaksanaan sistem penjualan yang baik.