

INTISARI

Tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah mengetahui proses sistem penjualan Perusahaan Alpino Knalpot dan memberikan saran atas sistem tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menggambarkan metode tersebut dan menjelaskan data yang diperoleh. Data yang digunakan diperoleh dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Berdasarkan perolehan data selanjutnya data diolah secara deskriptif sesuai dengan fakta yang ada.

Sistem penjualan Alpino Knalpot pada penjualan secara langsung sudah berjalan dengan baik menurut teori yang ada. tetapi pada penjualan melalui internet dan sosial media memiliki kelemahan yaitu terdapat perangkapan fungsi oleh bagian marketing yang mana merangkapkan fungsi pengiriman dan fungsi penjualan serta kurangnya dokumen yang digunakan yang harus ada untuk merekam semua peristiwa yang terjadi yang nantinya dapat menimbulkan praktik yang tidak sehat atau tindakan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

Saran penulis yaitu sebaiknya Alpino Knalpot menggunakan dokumen yang harus ada pada sistem penjualan melalui internet dan sosial media seperti, faktur penjualan tunai, pita register kas dan rekapitulasi harga pokok penjualan. Dengan demikian semua peristiwa yang terjadi di perusahaan bisa di rekam di atas secarik kertas.

Kata Kunci : Sistem, Penjualan, Analisis, Sistem penjualan

ABSTRACT

The purpose of this Final Project is to find out the selling process in Alpino Exhaust and this research method use qualitative method in order to illustrate that method and explain the obtained data. The data which used is obtained by interview, observation, and documentation. Based on the data result after that the data processed descriptive with the facts.

In the direct selling system, Alpino Exhaust already doing well according to existing theory, but through the sale on the internet and social media has weakness that is there are germinating function by the marketing which has double role in delivery function and selling system, and also the lack of document which used to record all things which later can cause dirty practices or acts of fraud which committed by employee.

The advice from the author is Alpino Exhaust should use document which there on selling through internet and social media should be like cash sales invoice, cash register tape, and recapitulation of cost of goods sold. Therefore all the things that happen in the company can be record in a paper.

Key Words : system, Selling, Analysis, Selling System Analysis



Analisis Sistem Penjualan Perusahaan Alpino Knalpot Purbalingga Jawa Tengah
KAUTSAR JAKA GUMELAR, Siti Muslihah, SE., M.Sc

Universitas Gadjah Mada, 2016 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

UNIVERSITAS
GADJAH MADA