

INTISARI

CV Rahmad Jaya Yogyakarta adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang jual dan beli barang bekas. Selama ini aktivitas penjualan masih berjalan secara konvensional. Belum ada prosedur sistem penjualan yang jelas, padahal aktivitas penjualan dapat dikatakan aktivitas terpenting dalam operasi perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan rancangan prosedur sistem penjualan pada CV Rahmad Jaya Yogyakarta. Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Untuk mengetahui gambaran terkait prosedur sistem penjualan yang sedang berlangsung penulis melakukan wawancara, observasi, dan studi kepustakaan. Sebelum melakukan perancangan terlebih dahulu dilakukan analisis untuk mengetahui gambaran secara rinci mengenai prosedur yang sedang berlangsung.

Berdasarkan hasil analisis dan perancangan prosedur sistem penjualan pada CV Rahmad Jaya Yogyakarta, penulis menyimpulkan bahwa pada aktivitas penjualan pada CV Rahmad Jaya masih memiliki beberapa permasalahan. Pertama adalah selama ini CV Rahmad Jaya belum memiliki prosedur tentang aktivitas penjualan yang baku. Kedua adalah belum adanya pemisahan fungsi dalam aktivitas penjualannya dan yang ketiga adalah alur dokumen yang kurang lengkap.

Kata Kunci : *Prosedur sistem penjualan, analisis dan perancangan, bagan alir (flowchart)*

ABSTRACT

CV Rahmad Jaya Yogyakarta is a trading company which engaged in selling and purchasing used goods. All this time, sales activities have been running conventionally. The company hasn't a standart procedure in sales system, whereas the sales activity is the most important activity in the company's operations.

The purpose of this research was to design the procedure of sales system procedure at CV Rahmad Jaya Yogyakarta. The research method used in this research was descriptive qualitative. To find out the related description with the ongoing sales system procedure, the writer conducted interview, observation and literature study. Before designing, the writer did an analysis to know the detail description of the ongoing procedures.

Based on the results of analysis and design of sales system procedures at CV Rahmad Jaya Yogyakarta, the writer concluded that the sales activity at CV Rahmad Jaya had some problems. First, CV Rahmad Jaya hasn't had a procedure about the standard sales activity yet. Second, the absence of functions separation in sales activities and the third was the uncomplete of documents flow.

Keyword : Sales System Procedure, Analysis and Design, flowchart