

INTISARI

Jaman yang semakin maju membuat permintaan akan barang elektronik atau mebel meningkat. CV. Buana Arta Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang secara langsung. Barang-barang yang dijual antara lain kasur busa, lemari pakaian, selimut, kompor gas serta alat elektronik lainnya. Penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian secara kredit. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme aktivitas penjualan kredit dan penyaluran barang kepada konsumen, serta hambatan apa saja yang ditemui kemudian cara penanggulangannya.

Mekanisme penjualan kredit pada perusahaan meliputi setelah penulisan surat pemesanan oleh *sales*, kemudian oleh *admin* diinput dalam aplikasi *Direct Selling System* (DSS). Selanjutnya dilakukan survei oleh tim dan setelah *OK*, timbul Tanda Terima Barang (TTB) lalu oleh *admin* dibuatkan Surat Pengeluaran Barang (SPB) untuk bagian gudang dan mengirimkannya ke konsumen.

Hambatan yang dihadapi perusahaan antara lain adanya kredit macet, lalu gagal melaksanakan demo barang dan yang terakhir salah pencatatan pada laporan atau perhitungan komisi karyawan. Adapun saran yang diberikan oleh penulis adalah konsumen yang telat membayar angsuran dikenakan denda, membuat rencana demo cadangan dan perekrutan pegawai yang teliti agar perusahaan tidak rugi.

Kesimpulan penulis membuat laporan ini adalah untuk mengetahui mengenai mekanisme penjualan kredit pada CV. Buana Arta Mandiri serta mengetahui hambatan-hambatan dalam penjualan agar dapat menjadi ilmu yang bermanfaat baik bagi penulis maupun kalangan umum.

Kata kunci: Penjualan kredit, barang, konsumen, angsuran

ABSTRACT

Era of increasingly advanced create demand for electronic goods or furniture increased. CV. Buana Arta Mandiri is a company engaged in the sale of goods directly. The goods are sold, among others, mattress, wardrobe, blankets, gas stoves and other electronic devices. Credit sales a one way to attract customers to make purchases on credit. The purpose of this study was to determine the mechanism of activity of credit sales and distribution of goods to consumers, as well as any obstacles encountered then ways to overcome them.

Mechanism of credit sales at the company covers after writing a letter ordering by sales, then by admin inputted in applications Direct Selling System (DSS). Furthermore, a survey carried out by the team and after OK, arising Receipt of Goods ago by admin created Letter of Goods to the warehouse and deliver it to the consumer.

Barriers faced by companies, among others, the existence of bad loans, then failed to carry out the demo stuff and the last one on the recording or reporting employee commission calculation. The advice given by the author is the consumers who pay installments late fines, making demos backup plan and a thorough recruitment so that the company does not lose.

The conclusion author of this report is to determine the mechanisms of credit sales at CV. Buana Arta Mandiri and knowing the obstacles in the sales order to be useful knowledge for both the author and the public.

Keywords : Sales credit, goods, consumer, installment