

**ABSTRAK**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN KREDIT**

**Studi Kasus di “Merapi Distribusi Grup & Baking Center”**

**Cabang CV Tira Persada Yogyakarta**

Eska Dia

NIM : 062114126

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2013

Tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui apakah penerapan sistem penjualan kredit pada Merapi Distribusi Grup & Baking Center cabang CV Tira Persada Yogyakarta telah sesuai dengan *Standart Operating Procedure* sistem penjualan kredit perusahaan, (2) untuk memberikan rancangan sistem penjualan kredit yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Latar belakang masalah berisi kebutuhan perusahaan akan pengembangan sistem yang sesuai dengan perusahaan setelah melihat adanya kendala-kendala yang timbul dari sistem yang telah berjalan.

Jenis penelitian ini berupa studi kasus. Data diperoleh dengan melakukan wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah (1) mendeskripsikan sistem penjualan kredit yang sudah ada dalam perusahaan, (2) mencocokkan antara kebijakan perusahaan mengenai sistem penjualan kredit yang tertuang di dalam *Standart Operating Procedure* dengan praktek pelaksanaan sistem penjualan kredit di perusahaan, (3) mengidentifikasi masalah dengan cara melakukan identifikasi masalah, mengidentifikasi penyebab masalah, mengidentifikasi titik keputusan dan mengidentifikasi personil-personil kunci, (4) melakukan perancangan sistem penjualan kredit CV Tira Persada Yogyakarta.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah : (1) sistem penjualan kredit pada CV Tira Persada Yogyakarta sudah sesuai dengan *Standart Operating Procedure* sistem penjualan kredit namun masih dibutuhkan pembenahan dalam menjalankan SOP, (2) diusulkan bagan alir, diagram arus data, dan formulir- formulir untuk pengembangan sistem.

**ABSTRACT**

**ANALYSIS AND DESIGN OF CREDIT SALES SYSTEM  
A Case Study at “Merapi Distribusi Grup & Baking Center”  
Branch CV Tira Persada Yogyakarta**

Eska Dia

NIM : 062114126

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2013

The objectives of this research were: (1) to assess whether the application of the system of credit sales at Merapi Distribution Group & Baking Center CV Tira Persada Yogyakarta branch is in accordance with the Standard Operating Procedure corporate credit sales system, (2) to give credit sales system design according to the needs of the company. Background of the research is the need for development of the accounting system at the company considering any constrains arising from the system that has been running.

The type of the research was a case study. Data was collected by interviews, documentation and observation. The techniques used in analyzing the data were (1) describing the existing system of credit sales in the company, (2) veryfing between the company’s policy regarding credit sales system in the Standard Operating Procedure with the practice of credit sales in the company, (3) identifying the problem by identify the problem, the cause of the problem, the decision points and the key personnel, (4) designing the credit sales system of CV Tira Persada Yogyakarta.

The results of the analysis were: (1) system of credit sales at CV Tira Persada Yogyakarta is in accordance with the Standard Operating Procedure of credit sales system but still need improvements in the running SOP, (2) the new flowcharts, data flow diagram, and forms for the future development of the systems were proposed.