

ABSTRACT

The problem of this research is how the procedure of selling chemicals. This study aims to provide information on sales procedure selling. This research is a qualitative descriptive study. This research was conducted at PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL Surabaya. Data collection techniques in this study are interview and taking documentation of work related to the research. Data analysis was done by descriptive instrument, the respondent of this research is one person Head of secretary company. The object of this research is the procedure of selling. The result of the research indicates that it is necessary to revise the regulation concerning the delivery of purchase order, so that the related parties can execute the proper sales procedure for the main purpose of the company in terms of obtaining income as well as profit can be achieved

Keyword: selling procedure

ABSTRAKSI

Masalah penelitian ini adalah bagaimana prosedur penjualan bahan kimia. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai prosedur penjualan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilaksanakan di PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL Surabaya. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan pengambilan dokumentasi pekerjaan yang berhubungan dengan penelitian.

Analisis data dilakukan dengan instrumen deskriptif, sumber informasi penelitian ini adalah satu orang *head of secretary* perusahaan. Obyek penelitian ini adalah prosedur penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perlu diadakanya revisi peraturan mengenai pengiriman *purchase order*, sehingga pihak yang terkait dapat menjalankan prosedur penjualan yang tepat agar tujuan utama perusahaan dalam hal memperoleh pendapatan sekaligus keuntungan dapat tercapai.

Kata kunci : prosedur penjualan