

## ABSTRAKSI

Penulisan tugas akhir ini adalah untuk memahami prosedur penjualan kredit yang pada penulisan ini dilakukan di PT Hafele Indotama Cabang Surabaya. Data primer yang diperoleh berdasarkan wawancara dan pengamatan langsung pada PT Hafele Indotama sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari referensi-referensi serta buku bacaan yang berkaitan dengan pengeluaran impor barang.

Dalam penulisan ini hasil yang diperoleh berupa simpulan bahwa prosedur penjualan kredit dimulai dari adanya order dari *customer* dilanjutkan dengan melengkapi dokumen yang diperlukan seperti *Purchase Order, Quotation, Sales Order, Delivery Order, Invoice* serta Faktur Pajak. Dilanjutkan dengan penerimaan tanda terima dari customer yang menunjukkan bahwa barang dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan barang tersebut sudah diterima oleh *customer*.

Dengan demikian koordinasi yang baik perlu dilakukan oleh *salesman, admin sales, warehouse, finance* dan pihak terkait dalam pengiriman dan penagihan penjualan kredit.

Kata kunci: prosedur, penjualan, kredit

## **ABSTRACT**

*The puprpose of this thesis is to understand of credit sales procedur on Hafele Indotama Co. Branch Office Surabaya. Primary data was taken from interviewand direct observation on Hafele Indotama Co. Branch Office Surabaya and the secondary one was taken from books references about credit sales procedur. The goal of this thesis is a conclusion that credit sales procedure is started from customer ordering, then completing the required documents such as purchase order, quotation, sales order, delivery order, invoice and tax invoice, and is finished by taking receipt from customer so we are sure that the goods and all it's document have been accepted by customer. It all needs the good coordination between salesman, sales administrative, warehouse, finance, and allrelated parties on sending and collecting process of credit sales procedur.*

*Keywords: procedur, sales, credit*