

## ABSTRAK

Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis sistem penjualan kredit dengan tujuan untuk mengetahui jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit dan untuk meninjau apakah pelaksanaan prosedur sistem penjualan kredit pada perusahaan sesuai dengan yang dikemukakan oleh Mulyadi. Hal ini dikarenakan sering terjadi perangkapan tugas dan banyaknya keluhan pelanggan karena keterlambatan pengiriman. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang mendeskripsikan variabel yang diteliti, dengan menggunakan teknik pengumpulan data mulai dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Sampel wawancara yang diambil menggunakan metode purposive sampling. Kemudian melakukan analisa dari hasil pengumpulan data dan menghasilkan kesimpulan. Sumber data yang diambil adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer didapatkan dari wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil observasi dan dokumentasi. Karyawan yang dijadikan responden sebanyak 10 orang. Setelah dilakukan penelitian diketahui bahwa pelaksanaan prosedur sistem penjualan kredit belum berjalan dengan sebagaimana mestinya. Pada struktur organisasi dan *flowchart* terdapat pembagian tanggung jawab yang tidak sesuai dengan fungsinya, kemudian terdapat dokumen tidak bernomor urut cetak dan tidak terotorisasi. Hampir semua fungsi yang terkait dalam pelaksanaan prosedur sistem penjualan kredit yang dijalankan pada perusahaan sudah dimiliki oleh perusahaan sesuai dengan yang dikemukakan Mulyadi. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit sangat berkaitan dan berpengaruh pada kepuasan pelanggan.

***Keywords: sistem akuntansi, sistem penjualan kredit, penjualan kredit***