ABSTRAK

Analisis Penjualan Cicilan Bermasalah Pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung

Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama dalam perusahaan dengan tujuan untuk mendapat laba tertentu serta menunjang pertumbuhan perusahaan sehingga dapat tercapainya tujuan yang diharapkan. Penjualan yang dilakukan pada unit usaha pelayanan keluarga adalah penjualan cicilan. Maksud dari penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan pembayarannya dilaksanakan secara bertahap. Fenomena yang terjadi di koperasi HANUKARYA adalah tidak adanya batasan kepada anggota dalam pengambilan kredit, serta adanya cicilan yang belum tertagih dikarenakan anggota yang mengkredit sudah pensiun dan pindah kerja, maka timbul penjualan cicilan bermasalah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perkembangan penjualan cicilan bermasalah pada unit usaha pelayanan keluarga KPRI HANUKARYA.

Metode yang digunakan dalam melaksanakan penelitian ini adalah metode deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder, dimana penulis memperoleh data yang disajikan oleh instansi berupa bahan bacaan dan dokumen resmi yang berkaitan dengan masalah yang akan. Dalam menganalisis data, metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan kredit yang disalurkan pihak koperasi setiap tahunnya mengalami kenaikan. Hal ini disebabkan karena antusias anggota yang tinggi terhadap kegiatan usaha di unit usaha pelayanan keluarga, namun masalah yang ditimbulkan juga cukup tinggi. Seringkali dana yang disalurkan tidak kembali sesuai dengan dana yang disalurkan. Penanggulangan yang dilakukan pihak koperasi terhadap penjualan cicilan bermasalah yang terjadi sudah cukup baik.

Kata kunci : Penjualan, Penjualan Cicilan, Penjualan Cicilan Bermasalah

ABSTRACT

Analysis Of Installment Sales Problems In Family Service Business Unit Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung

Sales is one of the main activities of the company with the main objective to get a certain profit and support the growth of the company so as to achieve the expected goals. Sales made on the units of family services is installment sales. The purpose of the installment sales is sale for which payment is implemented in phases. The phenomena that occur in cooperative HANUKARYA are no limits to members of the credit decision and the mortgage is not collectible due to credit the members who have retired and moved the work, therefore the problem arises installment sales. The purpose of this study is to determine the installment sale of problematic developments that occur in family services business unit HANUKARYA KPRI.

The method used in conducting this research is descriptive method. Sources of data in this study were secondary data sources, where the authors obtained the data presented by the agency in the form of reading materials and official documents such as books relating to the issues to be discussed. In analyzing the data, the research methods used by the writer is descriptive analysis of qualitative.

The results showed that the development of the cooperative in lending has increased each year. This is because the high enthusiasm of members of the business unit's family services, but the problem posed is also quite high. Often funds are not channeled back as funds are disbursed. Countermeasures are carried out by the cooperative on the sale of troubled mortgage is happening is good enough.

Key words: Sales, Installment Sales, Installment Sales Problems