

## **ABSTRAK**

**Erick Yanto Paramata, Nim 921 309 002.**”Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Columbus Cabang Gorontalo” di bawah bimbingan Bapak La Ode Rasuli., S.Pd., SE., MSA selaku pembimbing I dan Bapak Lukman Pakaya, S.Pd., MSA selaku pembimbing II. Program studi Diploma III Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo 2014.

Penelitian bertujuan untuk mengetahui gambaran tentang sistem penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Columbus Cabang Gorontalo., peneliti menggunakan teknik analisis data kualitatif deskriptif dimana peran peneliti sebagai pelaku utama terlibat langsung dalam observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh kemudian dikomparasikan dengan teori-teori yang ada sehingga data yang dikumpulkan benar-benar akurat sesuai dengan kebutuhan peneliti.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit pada PT. Columbus masih mengalami kendala dalam hal proses penagihan piutang karena adanya komplek dari pelanggan atas barang yang rusak sehingga menyebabkan resiko tertundanya penagihan piutang. Oleh karena itu perlu adanya pengawasan yang lebih maksimal oleh semua fungsi terutama fungsi central order, gudang dan pengiriman.

**Kata Kunci: Sistem Penjualan Kredit**