

ABSTRAK

Setiap perusahaan baik perusahaan jasa, perusahaan dagang, perusahaan industri banyak menghadapi masalah di dalam menjalankan usahanya. Untuk itu, tujuan utama perusahaan yakni memaksimalkan laba harus lebih di tingkatkan, sebab dengan diperolehnya sejumlah laba selama satu periode normal perusahaan, maka akan dapat menjamin kelangsungan hidup (*going concern*), pertumbuhan serta perkembangan perusahaan di masa yang akan datang. Salah satu cara perusahaan untuk itu adalah dengan meningkatkan atau menambah volume penjualan. Penjualan barang atau jasa dari suatu perusahaan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi bagaimana aktivitas penjualan dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan perbaikan kualitas.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Ahass Marto Motor dan mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang digunakan dalam penjualan. Serta mempertahankan kualitas penjualan jasa yang diberikan sehingga bisa meningkatkan volume penjualan dan berpengaruh baik terhadap penerimaan kas pada PT. Ahass Mrto Motor. Dengan terlaksananya sistem penjualan yang baik maka akan mempengaruhi terhadap keefektifan penerimaan kas perusahaan.

Hasil analisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif ini menunjukkan bahwa dapat diketahui bahwa sistem penjualan terhadap efektivitas penerimaan kas pada PT. Ahass Marto Motor belum sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan PT. Ahass Marto Motor hanya melakukan penjualan dan pembayaran secara manual, tetapi analisa mengenai penjualan tidak terdapat pada laporan keuangannya. Hanya menggunakan laporan penjualan yang diglobalkan per bulan. Perusahaan perlu melakukan analisa mengenai penjualan perusahaan dan mencatat semua penjualan dalam laporan keuangan perusahaan. Sehingga dapat diketahui penjualan yang efektif terhadap penerimaan kas.

Kata kunci : Sistem, Penjualan, Prosedur Akuntansi