

ABSTRACT

Sales are transaction activities carried out by two or more parties, sales are also to develop strategic plans that are directed at buyers or consumers to get sales that generate profits, sales are also one of the sources of income for a person or a company that conducts buying and selling transactions, in a company the greater the sales, the greater the revenue generated. The purpose of this study was to determine how the performance of the company's sales system.

The method used in this research is descriptive qualitative method, which is done by collecting related data from the problems encountered and presenting the sales results. The activities carried out are interviews, documentation and observations. The results show that the company's sales system is still using manual recording, and the company's sales results go up and down every month.

Keywords: Sales system

ABSTRAKSI

Penjualan adalah kegiatan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih, penjualan juga untuk mengembangkan rencana rencana strategis yang diarahkan kepada pembeli atau konsumen untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan keuntungan, penjualan juga salah satu sumber pendapatan seseorang atau suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual dan beli, dalam suatu perusahaan apabila semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yang di hasilkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kinerja sistem penjualan diperusahaan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang terkait dari masalah yang dihadapi dan menyajikan hasil penjualan. Kegiatan yang dilakukan yaitu wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil menunjukkan bahwa sistem penjualan perusahaan sampai saat ini masih menggunakan pencatatan secara manual, dan hasil penjualannya perusahaan tiap bulannya naik turun.

Kata kunci: Sistem penjualan