

ABSTRACT

Sales administration is very important for the running of a company. In order for a company to run well, good sales administration is needed. This study aims to determine Sales Administration at CV Laskar Sinar Surabaya. This research uses descriptive method with data collection techniques, namely observation techniques and documentation techniques. The results of this research show that the sales administration at CV Laskar Sinar is quite good, because the sales flow and also the documents used are quite effective and are prepared systematically using the chronological method. Sales at CV Laskar Sinar use the payment method due a maximum of 7 days after making the note, but sometimes a problem is an error in recording the payment which results in re-billing of consumers who have already paid off.

Keywords: administration, cash sales, document

ABSTRAK

Administrasi penjualan sangat penting untuk berjalannya suatu perusahaan. Agar suatu perusahaan berjalan dengan baik maka di butuhkannya administrasi penjualan yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan teknik pengumpulan data yaitu teknik pengamatan dan teknik dokumentasi. Hasil dari penilitian ini, menunjukan bahwa administrasi penjualan di CV Laskar Sinar sudah cukup baik, karena alur penjualan dan juga dokumen yang digunakan sudah cukup efektif dan di asip secara sistematis dengan menggunakan metode kronologis. Penjualan pada CV Laskar sinar menggunakan metode pembayaran jatuh tempo maksimal 7 hari setelah pembuatan nota, namun terkadang menjadi permasalahan adalah kesalahan pencatatan pelunasan yang berakibat terjadinya penagihan ulang pada konsumen yang sudah lunas.

Kata kunci : administrasi, penjualan, dokumen