

ABSTRAK

Aktivitas penjualan merupakan salah satu kegiatan pada suatu usaha dalam perusahaan yang bertujuan untuk menghasilkan laba. Apabila terjadi pengelolaan yang kurang tepat menyebabkan kerugian atas penjualan tersebut. Untuk menghindari kemungkinan terjadinya penyimpangan maka perlu ada sistem dan prosedur dalam penjualan pada perusahaan. Sistem dan prosedur yang dilaksanakan secara baik akan meningkatkan kinerja para karyawan yang berhubungan dengan transaksi penjualan. Magang dilaksanakan untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan pada perusahaan PDAM Tirta Dharma Kabupaten Sleman. Hasilnya adalah mengetahui jika sebagian besar konsumen membeli ke Bagian Gudang tidak langsung ke kasir.

Kata kunci: Penjualan, Sistem, Prosedur.