



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia

Alfridha Rasendriya

Program Studi Akuntansi Keuangan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab apa dan bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia. Setiap perusahaan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* memerlukan sistem yang efektif untuk mengelola keuangan perusahaan. Diharapkan bahwa dengan menerapkan sistem yang efektif, maka perusahaan dapat mengelola transaksi penjualan dan pengiriman produk, serta menghitung bonus yang akan diterima oleh setiap anggota yang bergabung. Selain itu, perusahaan juga dapat meningkatkan keuntungan atau laba yang lebih besar. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dengan metode deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran objek penelitian terhadap fakta yang ada dan memperjelas data yang dikumpulkan sehingga dapat ditarik kesimpulan yang tepat. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Shannen Global Indonesia dalam menerapkan sistem penjualan melalui *Multi Level Marketing* belum efektif. Masih terdapat beberapa hal untuk diperbaiki dalam meningkatkan efektivitas sistem. Sebagai saran, sebaiknya PT Shannen Global Indonesia dapat meningkatkan efektivitas sistem serta mempertahankan bonus sponsor untuk menjaga kepuasan anggota yang bergabung.

Kata Kunci: Efektivitas, Sistem Akuntansi Penjualan Tunai, *Multi Level Marketing*



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Analysis of the Effectiveness of Cash Sales Accounting System Through Multi-Level Marketing at PT Shannen Global Indonesia

Alfridha Rasendriya

Bachelor of Financial Accounting Study Program

ABSTRACT

This study aims to answer what and how the implementation of cash sales accounting system through Multi-Level Marketing at PT Shannen Global Indonesia. Every company that implements a Multi-Level Marketing system needs an effective system to manage company finances. It is expected that by implementing an effective system, the company can manage sales and delivery transactions of products, as well as calculate the bonuses that will be received by each member who joins. In addition, the company can also increase profits or greater profits. The type of research used is qualitative research with descriptive methods that aim to provide an overview of the object of research against existing facts and clarify the data collected so that appropriate conclusions can be drawn. Data collection techniques are carried out by observation, interviews, questionnaires and documentation. The results of this study show that PT Shannen Global Indonesia in implementing a sales system through Multi-Level Marketing has not been effective. There are still some things to improve in improving the effectiveness of the system. As a suggestion, PT Shannen Global Indonesia should improve the effectiveness of the system and maintain sponsorship bonuses to maintain the satisfaction of members who join.

Keywords: *Effectiveness, Cash Sales Accounting System, Multi Level Marketing*