

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR PADA PT BOROBUDUR KENCANA MULIA YAMAHA DETA JOGJA

Naufal Farouq Imtiyaz, Kristianto Purwoko Widodo ,SE.,MM.,Akt.,CA.,CPA.

Abstrak

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan pada PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. Secara keseluruhan prosedur yang dilaksanakan sudah baik, namun terdapat beberapa kelemahan yang jika diperbaiki akan lebih efektif dan efisien. Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah 1) bagaimana sistem dan prosedur penjualan pada PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. 2) bagaimana pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan kendaraan bermotor pada PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. 3) bagaimana evaluasi terhadap sistem dan prosedur penjualan. Melalui hasil penelitian ini, perusahaan dapat mempertimbangkan saran yang diberikan peneliti untuk memperbaiki sistem dan prosedur penjualan yang telah ada agar lebih baik. Peneliti memberi saran dalam *admin unit* melakukan penyimpanan *service book* yang semulanya disimpan oleh *admin unit* diubah ke bagian gudang dan juga pengarsipan SPK yang sebelumnya diarsipkan di bagian admin unit diubah ke salesman sebagai pertimbangan kinerjanya.

Kata Kunci: Sistem, Prosedur, Penjualan

ANALYSIS OF MOTOR VEHICLE SALES SYSTEMS AND PROCEDURES
AT PT BOROBUDUR KENCANA MULIA YAMAHA DETA JOGJA

Naufal Farouq Imtiyaz, Kristianto Purwoko Widodo ,SE.,MM.,Akt.,CA.,CPA.

Abstract

This study aims to find out the sales system and procedures at PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. Overall, the procedures implemented were good, but there were several weaknesses which, if corrected, would be more effective and efficient. The problems examined in this research are 1) what are the sales systems and procedures at PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. 2) how to implement the motor vehicle sales system and procedures at PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja. 3) how to evaluate sales systems and procedures. Through the results of this research, companies can consider the suggestions given by researchers to improve existing sales systems and procedures to make them better. The researcher suggested that the unit admin store the service book which was originally kept by the unit admin and change it to the warehouse section and also archive the SPK which was previously archived in the unit admin section and change it to the salesman as a consideration for their performance.

Keywords: System, Procedure, Sales