

## ABSTRAK

### SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN TUNAI *SPAREPART* PADA PT BOROBUDUR KENCANA MULIA YAMAHA DETA JOGJA

Bayu Adi Pratama, Yuni Putri Yustisi, S.Ak., M.Sc

Penelitian ini bertujuan menganalisis efektivitas sistem dan prosedur yang diterapkan dalam penjualan tunai *sparepart* kendaraan bermotor di PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja efektif dalam mendukung kelancaran proses penjualan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung dan wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat dalam proses penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur yang diterapkan telah berjalan dengan baik dan pengendalian internal yang ada mampu mencegah terjadinya masalah yang sering muncul dalam sistem penjualan, seperti kecurangan atau kesalahan pencatatan. Namun, penelitian ini juga mengungkapkan adanya potensi risiko yang mungkin timbul seiring dengan peningkatan volume transaksi atau kesalahan manusia. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk melakukan evaluasi secara berkala terhadap sistem yang ada serta mengadopsi prinsip-prinsip pengendalian internal yang lebih efektif guna mengantisipasi risiko yang mungkin berkembang di masa depan.

Kata kunci: Efektivitas Sistem, Prosedur Penjualan, Penjualan Tunai *Sparepart* Kendaraan Bermotor, Pengendalian internal

# **SYSTEMS AND PROCEDURES FOR CASH SALES OF SPARE PARTS AT PT BOROBUDUR KENCANA MULIA YAMAHA DETA JOGJA**

## **ABSTRACT**

The present study aimed to analyze the effectiveness of the systems and procedures implemented in cash sales of automotive components at PT Borobudur Kencana Mulia Yamaha Deta Jogja, focusing on the support they provide for the efficiency of the sales process. The research methodology encompasses direct observation and interviews with individuals involved in the sales process. The results indicate that the implemented procedures are functioning well, and the existing internal controls effectively prevent common issues that may arise in the sales system, such as fraud or recording errors. However, this study also highlights potential risks that may emerge with increased transaction volume or human error. Therefore, it is recommended that the company conduct periodic evaluations of the current system and adopt more effective internal control principles to anticipate risks that may develop in the future.

**Keywords:** System Effectiveness, Sales Procedures, Cash Sales of Motor Vehicle Spare Parts, Internal Control