

ABSTRAK

Tujuan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan tunai *sparepart* pada PT. Nasmoco Bahtera motor. Penjualan *sparepart* pada PT. Nasmoco Bahtera Motor dilakukan dengan cara langsung kepada pelanggan dan penjualan *sparepart* untuk digunakan dalam proses *service* bengkel. Penjualan secara langsung dapat dilakukan dengan cara yaitu *customer* datang langsung ke bagian *Service Advisor*. Dalam analisis ini, penulis menggunakan menggunakan metode kualitatif untuk menggambarkan dan menjelaskan data yang diperoleh. Teknik pengumpulan data dalam penulisan ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan tunai *sparepart* sudah dilaksanakan sesuai dengan SOP . Namun,sebaiknya perusahaan mengadakan pemantauan terhadap prosedur-prosedur yang ada secara berkala dan teratur agar pengawasan intern di perusahaan dapat berjalan semaksimal mungkin.

Kata Kunci: Sistem, Prosedur, Penjualan Tunai

ABSTRACT

The goals of this final task is to know the systems and procedures of the cash sale of the spare parts at PT. Nasmoco motor Ships. Sales of spare parts at PT. Nasmoco Ark Motor is done directly to customers and sales of spare parts to be used in the process of service workshop. Direct selling can be done in a way that the customers come to the Service Advisor. In this analysis, the author uses qualitative methods to describe and explain the data obtained. Data collection techniques in the writing uses interviews, observation, and documents. The results of this research show that the systems and procedures of the cash sales of spare parts have been conducted in accordance with the SOP. However, the company should hold a monitoring of existing procedures periodically and regularly so that internal auditing in the company can run as well as possible.

Keywords: Systems, Procedures, Cash Sales