

**Pelaksanaan Sistem dan Prosedur Penjualan dalam Meningkatkan
pengendalian Intern pada PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang
(Dealer Nissan Datsun Magelang)**

Oleh:
Endah Dwi Kuncari
3170111026

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang dengan memperhatikan unsur-unsur pengendalian intern. Fokus yang diambil dalam penelitian ini yaitu sistem dan prosedur penjualan kendaraan baik tunai maupun kredit, serta pengendalian intern pada penjualan PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang. Tahapan analisis data yang dilakukan yaitu mengevaluasi pengendalian intern pada prosedur penjualan yang diterapkan oleh PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang dengan membandingkan kesesuaian pada unsur-unsur pengendalian intern menurut Mulyadi (2016). Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus pada PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang yang dilaksanakan pada bulan Maret-April 2020. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif komparatif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern yang diterapkan di PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang sudah cukup baik sesuai dengan unsur-unsur pengendalian intern menurut Mulyadi (2016). Namun masih terdapat satu komponen yang pelaksanaannya tidak sesuai dengan pengendalian intern menurut Mulyadi (2016). Hal ini karena fungsi penjualan masih kurang disiplin dalam menjalankan tugasnya sehingga mengganggu aktivitas penginputan penerimaan kas oleh *sales admin* dan apabila saat di audit dapat memungkinkan kecurigaan auditor.

Kata kunci: Sistem dan Prosedur, Penjualan, Pengendalian Intern

***Implementation of Sales Systems and Procedures in Improving Internal Control
at PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang (Nissan Datsun Magelang
Dealer)***

Endah Dwi Kuncari
3170111026

This research aims to determine the implementation of the system and the sales procedure to improve internal control of PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang with respect to internal control elements. The focus was taken in the research of the system and the procedures for the sale of both cash and credit vehicles, as well as internal control on the sale of PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang. The stage of data analysis is to evaluate internal control in the sales procedure applied by PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang by comparing the conformity to internal control elements according to Mulyadi (2016). The type of research used is case study at PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang which was held in March-April 2020. The data collection techniques used are interviews, observations, and documentation. The data analysis method used in this study is a comparative descriptive. The results of the study showed that the system and the sales procedure in improving internal control applied in PT Wahana Sumber Baru Yogya-Magelang was quite good according to the internal control elements according to Mulyadi (2016). However, there is still one component whose implementation does not comply with internal control according to Mulyadi (2016). This is because the sales function is still less disciplined in carrying out its duties thus disrupting the cash receipt input activity by the sales Admin and if the audit can allow suspicion of the auditor.

Keywords: Systems and Procedures, Sales, Internal Control