

## INTISARI

Tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah mengetahui proses sistem penjualan mobil tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti dan memberikan saran terkait sistem tersebut. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Metode tersebut menggambarkan dan menjelaskan data yang diperoleh. Data yang diperoleh merupakan hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan langsung pada PT Nasmoco Bahtera Motor. Selanjutnya data diolah secara deksriptif sesuai dengan fakta yang sebenarnya.

Sistem penjualan mobil tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti secara keseluruhan sudah berjalan baik. Tetapi ada beberapa kekurangan yaitu tidak dilakukannya pengarsipan dokumen oleh fungsi otorisasi, terutama pada bagian *Admin. Sect. Head*. Hal ini sebaiknya dilakukan agar ketika adanya *cross-check* antar dokumen yang ada, *Admin. Sect. Head* dapat berperan karena sebagai pemberi otorisasi dan dapat menunjukkan dokumen yang sudah diarsipkannya. Kemudian adanya perangkapan fungsi yang dilakukan oleh bagian *Marketing* dalam kegiatan pengiriman kendaraan yang dapat menimbulkan praktik yang tidak sehat atau kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

Saran dari penulis yaitu sebaiknya PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti melakukan kegiatan pengarsipan dokumen yang sudah diotorisasi *Admin. Sect. Head* agar mudah dalam melakukan kegiatan *cross-check*. Selain itu menambahkan bagian yang baru dalam pengiriman kendaraan ke Konsumen yang dilakukan oleh *Driver*.

Kata Kunci : Sistem, Penjualan, Sistem Penjualan, Analisis.

## ABSTRACT

*The purpose of this Final Project is to find out the cash car selling system in PT Nasmoco Bahtera Motor Branch Janti and this research use qualitative descriptive method. That method describing and explaining the data obtained. The data which used is obtained by observation, interview, and documentation are carried out directly in the PT Nasmoco Bahtera Motor Branch Janti. And then the data processed descriptive with the actual facts.*

*The cash car sales system in PT Nasmoco Bahtera Motor Branch Janti overall has been running well. But, there are some drawback that is not done by the document archiving authorization function, especially in Administration Section Head. It must done for when there is cross-check between document. Administration Section Head contribute cause as the delegation of authority and can show the documen that have been save. Then, there is concurrent function that done by Marketing Section in vehicle shipping that can make unwell practice or deceit done by the employements.*

*The advice from the author is better to PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti to archieves the documents that have been authorised by Administration Section Head to get easy in cross-check. Beside that, increase the new section in vehicle shipping to customer that have done by driver.*

*Key word : System, selling, selling system, analysis.*