

**PROSEDUR PENJUALAN TUNAI SEPEDA MOTOR PADA CV. KOMPO  
MOTOR PURBALINGGA**



**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat mencapai Gelar Ahli Madya**

**Disusun oleh:**

**Nama :Septi Triwachyuni**

**NIM :1602040008**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI DIII  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO  
2019**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan praktik kerja lapangan ini disusun oleh:

Nama : Septi Triwachyuni

NIM : 1602040008

Program Studi : Akuntansi DIII

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Judul Tugas Akhir : Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Pada CV.  
Kompo Motor Purbalingga

Pembimbing



Siti Nur Azizah S.E.,M.Si.,  
NIDN. 0608129201

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan praktik kerja lapangan ini disusun oleh:

Nama : Septi Triwachyuni  
NIM : 1602040008  
Program Studi : Akuntansi DIII  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Judul Tugas Akhir : Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Pada CV.  
Kompo Motor Purbalingga

Telah berhasil dipertahankan dihadapan dewan penguji dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana ahli madya pada program studi Akuntansi DIII, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

### DEWAN PENGUJI

Ketua : Siti Nur Azizah S.E.,M.Si.,

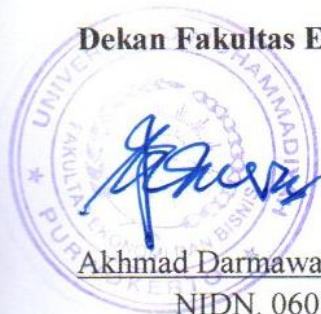
Anggota : Dr. Azmi Fitriati S.E.,M.Si.,Ak.,CA



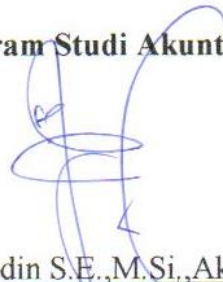
Mengetahui

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Ketua Program Studi Akuntansi DIII**



Akhmad Darmawan S.E., M.Si  
NIDN. 060770001



Iwan Fakhruddin S.E.,M.Si.,Ak.,CA  
NIDN. 0605750001

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Septi Triwachyuni  
NIM : 1602040008  
Program Studi : Akuntansi DIII  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Tempat PKL : CV. Kompo Motor Purbalingga

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa laporan tugas akhir adalah hasil kerja saya dan semua sumber maupun yang dikutip / dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta bukan hasil dari penjiplakan karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dan apabila kelak dikemudian hari ada unsur penjiplakan saya bersedia mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 09 Juli 2019

Yang membuat pernyataan



## MOTTO

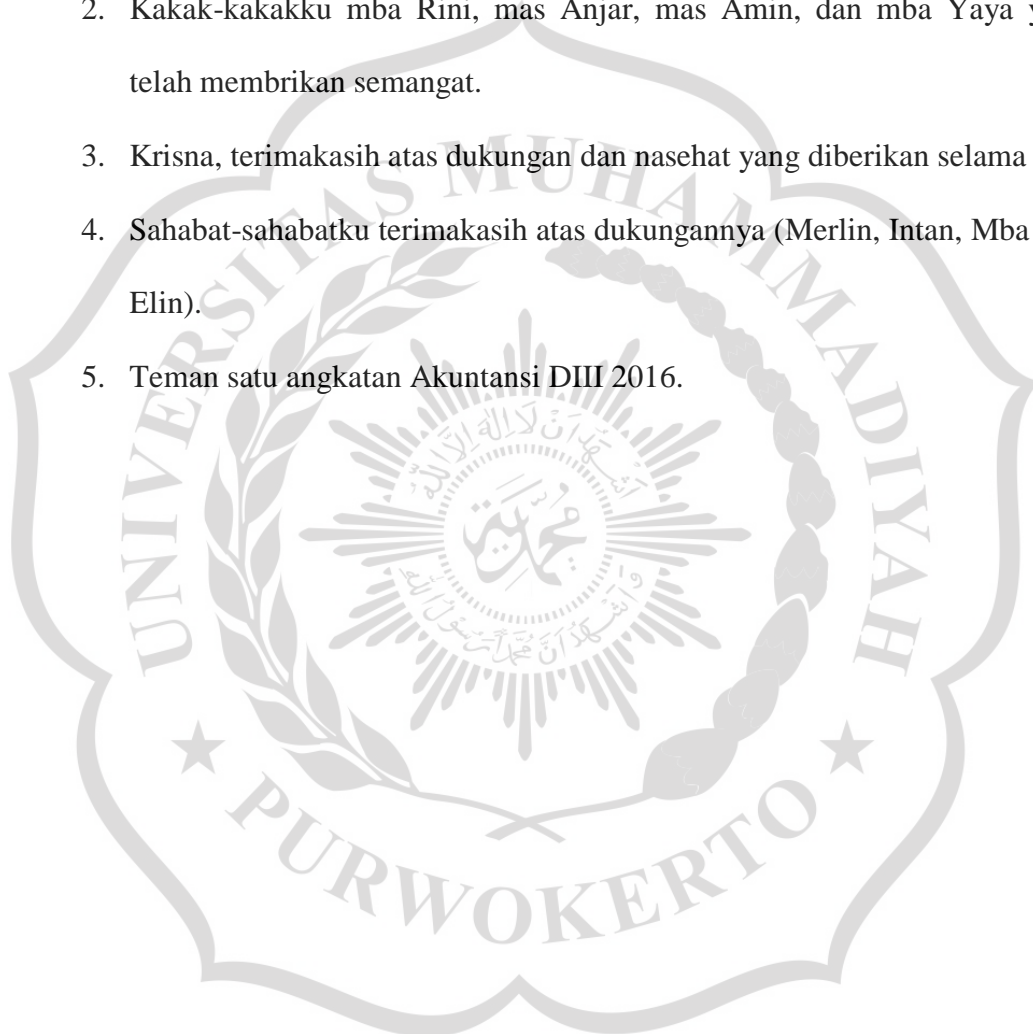
1. Rahasia kesuksesan adalah melakukan hal yang biasa secara tak biasa.
2. Pintar tidak berpengaruh terhadap masa depan kita, tapi semangat dan berusaha untuk masa depan yang lebih baik.
3. “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan” (QS. Asy Syarh:5)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Bapak dan Ibu, terimakasih atas doa, dukungan, dan kerja kerasnya membiayai saya hingga selesai kuliah.
2. Kakak-kakakku mba Rini, mas Anjar, mas Amin, dan mba Yaya yang telah membrikan semangat.
3. Krisna, terimakasih atas dukungan dan nasehat yang diberikan selama ini.
4. Sahabat-sahabatku terimakasih atas dukungannya (Merlin, Intan, Mba Siti, Elin).
5. Teman satu angkatan Akuntansi DIII 2016.



# PROSEDUR PENJUALAN TUNAI SEPEDA MOTOR PADA CV. KOMPO MOTOR PURBALINGGA

Septi Triwachyuni  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
[septitriwachyuni4@gmail.com](mailto:septitriwachyuni4@gmail.com)

Siti Nur Azizah S.E.,M.Si.,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
[sitinurazizah@ump.ac.id](mailto:sitinurazizah@ump.ac.id)

## ABSTRAK

Tujuan penulisan karya ilmiah ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan tunai perusahaan dagang. Karya ilmiah ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis metode deskriptif. Karya ilmiah ini disusun berdasarkan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan di CV. Kompo Motor Purbalingga yang berlokasi di Jl. Jend. Sudirman No. 19, Purbalingga Lor, Kec. Purbalingga, Kabupaten Purbalingga. Dalam perusahaan dagang, kegiatan penjualan dilakukan agar dapat menghasilkan keuntungan. Salah satunya melalui penjualan tunai yang merupakan kegiatan menjual barang yang diproduksi ke konsumen dengan metode pembayaran secara tunai.

Hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) terkait prosedur penjualan tunai sepeda motor pada CV. Kompo Motor Purbalingga adalah perusahaan yang memiliki keunggulan seperti kualitas pelayanan kepada pelanggan yang baik, lingkungan kerja yang kondusif, dan suasana kerja yang harmonis. Namun pada CV. Kompo Motor Purbalingga masih terdapat beberapa hal yang perlu evaluasi untuk memajukan kualitas perusahaan yaitu kegiatan pembagian tugas yang belum konsisten bagi tiap karyawan, kualitas kerja Sumber Daya Manusia (SDM) yang kurang stabil dan penyimpanan dokumen penting yang belum terarsip dengan baik.

Berdasarkan hasil pengamatan tersebut maka perusahaan sebaiknya membuat peraturan yang lebih terperinci mengenai peran kerja masing-masing karyawan. Sehingga tidak terjadi peran ganda dalam satu posisi. Selain itu, perusahaan perlu mengadakan inspeksi mendadak secara rutin untuk tetap meningkatkan kualitas kerja pada tiap karyawan.

*Kata Kunci : Prosedur, Penjualan Tunai, Perusahaan Dagang, Kualitas Pelayanan, Peran Kerja*

# **PROCEDURE OF CASH SALES OF MOTORCYCLES ON CV. KOMPO MOTOR PURBALINGGA**

Septi Triwachyuni  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
[septitriwachyuni4@gmail.com](mailto:septitriwachyuni4@gmail.com)

Siti Nur Azizah S.E.,M.Si.,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
[sitinurazizah@ump.ac.id](mailto:sitinurazizah@ump.ac.id)

## **ABSTRACT**

The purpose of writing this scientific work knows the cash sales procedures of trading companies. This scientific work uses a qualitative approach with a type of descriptive method. This scientific work is based on the field work practices conducted in CV. Kompo Motor Purbalingga located on Jl. Jend. Sudirman No. 19, Purbalingga Lor, Kec. Purbalingga, Purbalingga regency. In a trading company, sales activities are done in order to make a profit. One of them through the sale of cash is an activity to sell goods that are manufactured to consumers with a payment method in cash.

Field work practices (PKL) related to the motorcycle cash-selling procedure on CV. Kompo Motor Purbalingga is a company that has advantages such as quality of service to good customers, conducive work environment, and job In harmony. However, in CV. Kompo Motor Purbalingga Still there are some things that need evaluation to advance the quality of the company is the division of tasks that are not consistent for each employee, the quality of human resources (HR) is less stable and storage of important documents that have not been properly archived.

Based on the results of the observation, the company should make more detailed regulations on the work role of each employee. So there is no double role in one position. In addition, the company needs to conduct a sudden inspection to continue the quality of work for each employee.

**Keywords:** procedures, cash sales, trading companies, service quality, work roles

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Paktik Kerja Lapangan (PKL) yang bertempat di CV. Kompo Motor Purbalingga selama 30 hari kerja dengan baik dan lancar. Magang yang telah dilaksanakan dapat menambah pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja serta dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diterima di perguruan tinggi sebagai penunjang selama mengikuti PKL.

Selain itu, saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, membimbing dan memberikan dukungan kepada saya dalam pelaksanaan PKL, di antaranya:

1. Bapak Akhmad Darmawan, S.E.,M.Si. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
2. Bapak Iwan Fakhrudin S.E.,M.Si.,Ak.,CA. Ketua program studi Akuntansi DIII Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhamadiyah Purwokerto.
3. Ibu Siti Nur Azizah S.E.,M.Si., Dosen pembimbing yang telah memberikan masukan dan waktu sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Ibu Dr. Azmi Fitriati S.E.,M.Si.,Ak.,CA. Dosen penguji yang telah menguji sehingga dapat menghasilkan tugas akhir yang baik.
5. Bapak Soelartono Sugiharto. Pemilik CV. Kompo Motor Purbalingga.
6. Bapak Haryanto. Manajer di CV. Kompo Motor Purbalingga.

7. Bapak Anang Tri Susanto. Kepala Cabang CV. Kompo Motor Purbalingga.
8. Karyawan dan karyawan CV. Kompo Motor Purbalingga yang telah membimbing pada saat Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menyadari terdapat kekurangan yang disebabkan keterbatasan penulis sebagai manusia. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan penulisan-penulisan selanjutnya.

Purwokerto, 09 Juli 2019

Penulis

Septi Triwachyuni

NIM. 1602040008

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK .....	vii
ABSTRACT .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Maksud, Tujuan dan Manfaat Praktik Kerja Lapangan .....	3
D. Pembatasan Masalah .....	4
E. Metode Pengumpulan Data .....	5
F. Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan .....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	8
A. Pengertian Prosedur .....	8
B. <i>Flowchart</i> .....	9
C. Pengertian Penjualan Tunai .....	11
D. Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Honda .....	15
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	18
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	18
B. Visi dan Misi .....	19
C. Struktur Organisasi .....	21
D. Penjelasan Organisasi .....	22
BAB IV PEMBAHASAN .....	32
A. Hasil Kegiatan Praktik Kerja Lapangan .....	32
1. Aktivitas Praktik Kerja Lapangan .....	32
2. Dokumen yang digunakan .....	45
3. Prosedur Penjualan Tunai .....	46

4. <i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan Tunai .....	49
B. Evaluasi Pelaksanaan .....	50
BAB V PENUTUP .....	51
A. Kesimpulan .....	51
B. Saran .....	51
DAFTAR PUSTAKA .....	53



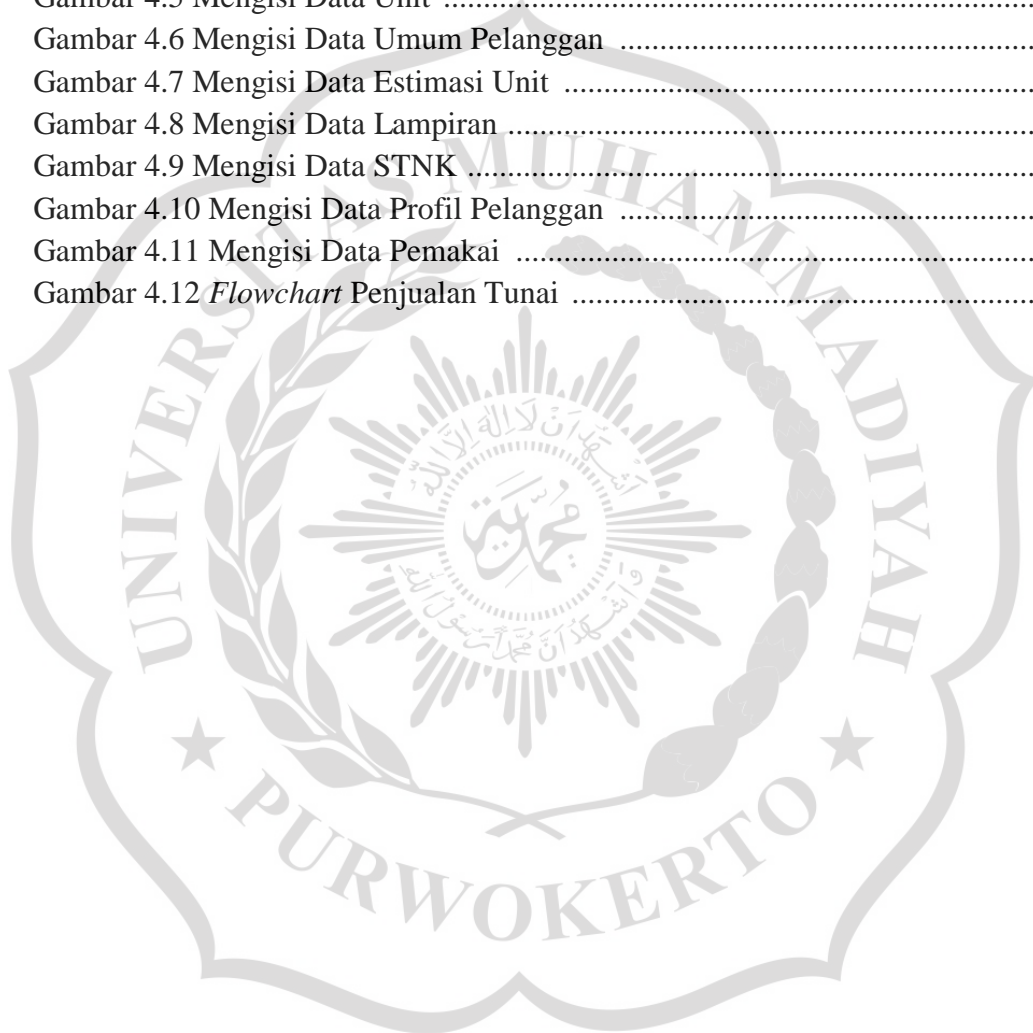
## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Lapangan .....	6
Tabel 2.2 Simbol <i>Flowchart</i> .....	9



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi .....	21
Gambar 4.1 Membuka Sistem WIC .....	33
Gambar 4.2 Mengisi Data WIC .....	34
Gambar 4.3 Membuka Sistem Asist .....	35
Gambar 4.4 Mengisi Data Prospek .....	35
Gambar 4.5 Mengisi Data Unit .....	36
Gambar 4.6 Mengisi Data Umum Pelanggan .....	37
Gambar 4.7 Mengisi Data Estimasi Unit .....	38
Gambar 4.8 Mengisi Data Lampiran .....	39
Gambar 4.9 Mengisi Data STNK .....	40
Gambar 4.10 Mengisi Data Profil Pelanggan .....	42
Gambar 4.11 Mengisi Data Pemakai .....	44
Gambar 4.12 <i>Flowchart</i> Penjualan Tunai .....	49



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Form Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) .....	54
Lampiran 2 Form Pemohon Suran Tanda Nomor Kendaraan (STNK) .....	55
Lampiran 3 Form Delivery Order (DO) .....	56
Lampiran 4 Kwitansi .....	57
Lampiran 5 Bukti Setor Bank .....	57
Lampiran 6 Faktur Penjualan .....	58
Lampiran 7 Brosur Daftar Harga Sepeda Motor .....	59
Lampiran 8 Presensi Praktik Kerja Lapangan .....	60
Lampiran 9 Penilaian Kegiatan PKL .....	69

