

TUGAS AKHIR
AKUNTANSI PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) ATAS
PENJUALAN MOBIL MITSUBISHI
PADA PT BOSOWA BERLIAN MOTOR CABANG MANADO

Oleh
Meybila A. Darea
NIM 16 042 017



POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI D III AKUNTANSI PERPAJAKAN
2019

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
RIWAYAT HIDUP.....	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	3
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Analisis Data.....	4
1.6 Deskripsi Umum PT Bosowa Berlian Motor.....	4
1.6.1 Gambaran Umum Entitas.....	4
1.6.2 Struktur Organisasi dan Job Deskripsi.....	9
1.6.3 Aktivitas Usaha Perusahaan.....	16
BAB II DESKRIPSI AKUNTANSI PAJAK PERTAMBAHAN NILAI ATAS PENJUALAN MOBIL MITSUBISHI PADA PT BOSOWA BERLIAN MOTOR CAB. MANADO	17
2.1 Pengertian Akuntansi dan PPN	17
2.1.1 Objek PPN.....	18
2.1.2 Faktur PPN	19
2.1.3 Tempat dan Saat Terutang PPN	20
2.1.4 Dasar Pengenaan Pajak dan Tarif PPN	21
2.1.5 Mekanisme Pemungutan, Penyetoran dan Pelaporan PPN	24
2.1.6 Pajak Masukan dan Keluaran	28
2.1.7 Restitusi	28
2.1.8 Pencatatan PPN	29
2.2 Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai atas Penjualan Mobil Mitsubishi pada PT Bosowa Berlian Motor	30
2.2.1 Mengumpulkan Data Pembelian	30
2.2.2 Mengumpulkan Data Penjualan	32
2.2.3 Perhitungan PPN	33
2.2.4 Perhitungan PPN Masukan.....	34

2.2.5 Perhitungan PPN Keluaran.....	35
2.2.6 Jurnal Pendapatan	36
2.2.7 Perhitungan PPN Kurang/Lebih Bayar	39
2.2.8 Penyetoran dan Pelaporan PPN	39
2.3 Evaluasi	40
BAB III PENUTUP	41
3.1 Kesimpulan	41
3.2 Rekomendasi	41

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Untuk menjalankan roda pemerintahan dan untuk pembangunan nasional serta kemandirian bangsa untuk mencapai cita-cita luhur berdasarkan Undang-Undang Dasar 1945 tentunya pemerintah membutuhkan pendanaan yang menunjang gerak roda pemerintahan dan pembangunan. Pendanaan sendiri bersumber pembiayaan dari dalam negeri dan luar negeri, namun pembiayaan dalam negeri lebih diutamakan ketimbang sumber pembiayaan yang berasal dari luar negeri.

Pajak pada dasarnya merupakan peralihan sebagian kekayaan dari masyarakat kepada Negara yang dimungkinkan oleh undang-undang pajak. Peralihan kekayaan tersebut membuat pajak dipandang dari dua sisi yang berbeda. Pandangan masyarakat seringkali pajak dianggap beban. Di sisi lain bagi pemerintah harus dipungut karena terbukti pajak memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap penerimaan pajak.

Dari sekian jenis pajak yang dibebankan kepada masyarakat, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak tidak langsung karena tidak langsung dibebankan kepada penanggung pajak. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah pajak yang dikenakan atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) ataupun Jasa Kena Pajak (JKP) dalam peredarannya dari produsen ke konsumen. Di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh perusahaan yang memenuhi kriteria dan melaporkan usahanya untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP).

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang harus dibayar atau yang lebih dibayar dihitung sendiri oleh PKP dengan menggunakan mekanisme pengkreditan pajak masukan terhadap pajak keluaran. Pajak masukan merupakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang seharusnya sudah dibayar Pengusaha Kena Pajak (PKP) karena perolehan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak di dalam daerah pabean dan atau pemanfaatan BKP tidak terwujud dari luar daerah pabean. Sedangkan pajak keluaran adalah pajak pertambahan nilai yang terutang yang wajib dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang melakukan penyerahan barang kena pajak, penyerahan jasa kena pajak atau ekspor barang kena pajak.

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tercipta karena digunakannya faktor-faktor produksi pada setiap jalur perusahaan dalam menghasilkan, menyalurkan dan memperdagangkan barang atau dalam memberikan jasa.

Undang-undang yang mengatur pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009. Undang-undang ini disebut Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai 1984.

Apabila dilihat dari sejarahnya, Pajak Pertambahan Nilai merupakan pengganti dari Pajak Penjualan. Alasan penggantian ini karena pajak Penjualan dirasa sudah tidak lagi memadai untuk menampung kegiatan masyarakat dan belum mencapai sasaran kebutuhan pembangunan, antara lain untuk meningkatkan penerimaan Negara, mendorong ekspor, dan pemerataan pembebanan pajak.

Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang berlaku atas penyerahan barang kena pajak maupun jasa kena pajak adalah tarif tunggal yaitu 10% sehingga mudah dalam pelaksanaannya tidak ada

penggolongan dengan tarif yang berbeda. Pengenaan PPN sangat dipengaruhi oleh perkembangan transaksi bisnis serta pola konsumsi masyarakat yang merupakan objek dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tersebut.

PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan barang dagang dan jasa service. Selain terkenal dengan distributor, PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado juga salah satu distributor barang berupa Sparepart dan Mobil. Sparepart dan Mobil yang dijual di PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado bermerek Mitsubishi.

Penulis melakukan penelitian dengan maksud meneliti Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang diterapkan oleh PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado terlebih khusus Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada penjualan mobil. Dalam penelitian ini, penulis akan meneliti fungsi, dokumen, dan catatan apa yang digunakan dalam aktivitas penjualan dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk menulis laporan tugas akhir tentang Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Penjualan Mobil Mitsubishi pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado.

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang yang dituliskan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan yang selanjutnya akan menjadi pusat pembahasan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini. Adapun rumusan masalah dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah Bagaimana Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Penjualan Mobil Mitsubishi pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado ?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah diatas, penulis menyertakan tujuan penelitian dalam penulisan Laporan Akhir ini yaitu untuk mengetahui Bagaimana Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Penjualan Mobil Mitsubishi pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado.

1.4 Manfaat Penelitian

a) Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis khususnya mengenai Pajak Pertambahan Nilai atas Penjualan Mobil di dalam dunia kerja.

b) Bagi Perusahaan

Sebagai bahan informasi tambahan dan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan didalam perbaikan dan pengembangan perusahaan, terutama dalam menjalankan dan menentukan kebijakan Pajak Pertambahan Nilia (PPN).

c) Bagi Politeknik

Kiranya dapat menjadi bahan masukan dan untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai atas Penjualan Mobil.

1.5 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif komparatif dimana penulis harus menggambarkan, menguraikan, menjelaskan prosedur, dokumen, catatan fungsi dan unsur Pajak Pertambahan Niai (PPN) atas Penjualan Mobil pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado dan membandingkannya dengan teori yang digunakan.

1.6 Deskripsi Umum Entitas

1.6.1 Gambaran Umum Entitas

Seperti halnya perusahaan yang sudah maju pada umumnya, PT Bosowa Berlian Motor yang memiliki berbagai cabang di wilayah tanah air, memulai usahanya dari bawah. PT Bosowa Berlian Motor untuk pertama kalinya memulai aktifitasnya sebagai dealer mobil Nissan Datsun tanggal 22 Februari 1973, dengan nama CV Moneter yang didirikan oleh Bapak H.M. Aksa Mahmud, Putra Bapak H. Mahmud, hasil perkawinan dengan Hj. Komariah yang Lahir di Barru, Sulawesi Selatan pada tanggal 16 Juli 1945. Dan pada tanggal itulah ditetapkan sebagai hari ulang tahun PT Bosowa Berlian Motor. CV Moneter berdiri pada tahun 1970 menjadi sebagai cikal bakal Bosowa pada tanggal 22 Februari 1973 di Makassar. CV Moneter kemudian berubah menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT Moneter Motor dan mendapat hak eksklusif menjadi dealer resmi mobil Datsun untuk kawasan Indonesia Timur. Didekade tahun 1980-an mendapat kepercayaan dari Mitsubishi Motors menjadi sales dan distributor mobil Mitsubishi untuk kawasan Indonesia Timur dan dari sinilah kemudian namanya berubah menjadi PT Bosowa Berlian Motor yang hingga saat ini masih dipakai sebagai nama perusahaan ini. Saat ini Bosowa Berlian Motor adalah dealer Mitsubishi untuk wilayah Indonesia Timur, dengan wilayah operasional meliputi tujuh propinsi (Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Utara, Nusa Tenggara Timur, Maluku dan Papua).

Perusahaan ini memiliki sekitar 36 Showroom yang dilengkapi dengan bengkel kerja dan penjualan suku cadang, serta unit pelayanan purna jual dalam upaya mendukung

pemasaran. Sebuah pabrik karoseri yang dimilikinya beroperasi di Karawang Jawa Barat juga mendukung peningkatan produksi dibidang otomotif yang saat ini hamper mencapai 6.000 unit mobil per tahun. Mitsubishi menawarkan lebih banyak jenis kendaraan untuk memenuhi kebutuhan pasar, untuk itu Bosowa dalam mengantisipasi persaingan yang semakin ketat, terus meningkatkan sumber daya pelayanan dengan memanfaatkan program pelatihan yang dilakukan secara berjenjang dan berkesinambungan sesuai dengan bidang masing-masing.

PT Bosowa Berlian Motor pada tahun 1990 memasuki industri manufaktur dengan mendirikan PT Semen Bosowa Maros, serta membangun usaha distribusi, logistic dan transportasi pendukung. Memasuki usaha infrastruktur dengan membangun jalan tol Ir. Sutami di Makassar. Mengembangkan usaha jasa keuangan dengan melakukan akuisisi perusahaan asuransi. Pada tahun 2000 PT Bosowa Berlian Motor melakukan ekspansi di berbagai bidang usaha dengan mendirikan pabrik semen di Batam, mengakuisisi dan membangun beberapa ruas jalan tol di Jabodetabek dan Makassar. Memasuki usaha properti dengan mendirikan Menara Bosowa dan akuisisi Hotel Aryaduta Makassar. Melakukan transisi kepemimpinan perusahaan dari pendiri ke generasi kedua.

PT Bosowa Berlian Motor pada tahun 2010 melakukan diverifikasi usaha jasa keuangan dengan melakukan akuisisi Bank Bukopin dan Bank Kesawan (*sekarang Bank QNB Indoneisa*) dan perusahaan sekuritas. Memasuki usaha Pendidikan dengan melakukan akuisisi Universitas 45 (*sekarang Universitas Bosowa*) memperkuat usaha infrastruktur dengan mendirikan Pembangkit Listrik Tenaga

Uap di Jeneponto, Sulawesi Selatan dan Terminal LPG di Makassar dan Banyuwangi. Menambah kapasitas industri semen dengan mendrikan Line-2 di Maros dan Pabrik semen di Banyuwangi. Namun dalam perkembangan selanjutnya, karena tuntutan kemajuan perusahaan yang mengharuskan penambahan modal, maka PT Bosowa Berlian Motor mengajukan penambahan modal, dan bank Dagang Negara lah yang dapat membantu memenuhi kebutuhan modal saat itu. Dari sinilah perjalanan PT. Bosowa Berlian Motor mengalami kemajuan pesat yang akhirnya melahirkan anak perusahaan seperti yang ada saat ini.

Gambar 1.1 Gedung Kantor PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado Kairagi Weru



Sumber:PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR CABANG MANADO-KAIRAGI WERU 2018

Setiap perusahaan memiliki Visi dan Misi yang harus dicapai atau yang hendak dicapai. Suatu organisasi dapat dikatakan berhasil apabila dapat mencapai atau mewujudkan Visi dan Misi tersebut. Dalam mencapai suatu keberhasilan dalam suatu perusahaan atau organisasi tidaklah mudah, maka di cantumkan Visi dan Misi PT. Bosowa Berlian Motor adalah sebagai berikut :

1. Visi dari PT. Bosowa Berlian Motor adalah:
 - a. Menjadi Pemain Utama Ekonomi Nasional yang didukung oleh Tenaga Kerja yang Prima, Produk Berkualitas, Pelayanan Terbaik dan Sistem yang Terintegrasi.
 - b. Menjadi Pilihan Utama dalam Solusi Otomotif di Manado.
2. Misi dari PT. Bosowa Berlian Motor yang telah dirancang atau dirumuskan untuk mencapai Visi pada PT. Bosowa Berlian Motor adalah :
 - a. Menjadi berkah bagi masyarakat dengan membangun Kepeloporan Ekonomi Nasional.
 - b. Memberikan kenyamanan, kepercayaan dan kemitraan kepada semua orang.

Gambar 1.2 Logo perusahaan



Sumber:PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR CABANG MANADO-KAIRAGI WERU 2018

Logo merupakan sebuah tulisan atau identitas seseorang yang dirancang secara khusus oleh seseorang yang memiliki makna dan arti yang sangat dalam atau dari nenek moyang. Berikut ini adalah mengenai makna atau arti logo atau nama yang digunakan oleh PT. Bosowa Berlian Motor.

Makna dan arti dari tulisan Bosowa yang terdapat dalam Logo PT. Bosowa Berlian Motor adalah sebagai berikut :

1. Bo artinya yaitu dari kata Bone
2. So artinya yaitu dari kata Soppeng
3. Wa artinya yaitu dari kata Wajo

Nama PT. Bosowa Berlian Motor berasal dari nama 3 Kerajaan Bugis yaitu Bone, Soppeng dan Wajo.

1.6.2 Struktur Organisasi dan Job Deskripsi

1) Struktur Organisasi

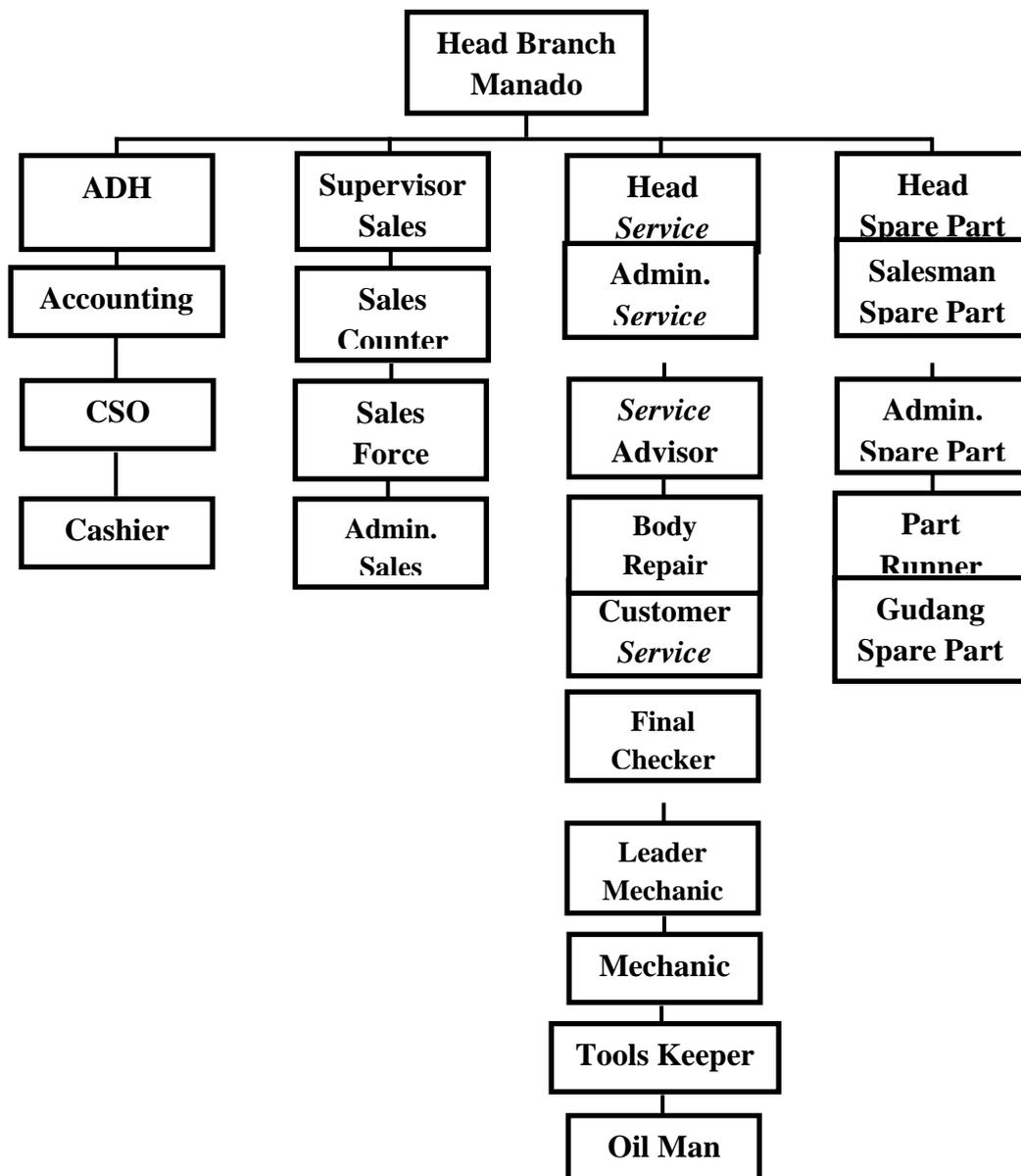
Sebuah organisasi seharusnya memiliki struktur organisasi beserta pembagian tugas dan wewenang. Hal ini memperjelas fungsi, hak dan kewajiban seseorang di dalam sebuah organisasi agar tujuan yang ingin diwujudkan organisasi tersebut bisa tercapai dengan kerja sama yang sinergis antar elemen-elemen yang ada didalamnya.

Didalam melaksanakan kegiatan perusahaan, diperlukan adanya suatu kebijakan yang terprogram oleh pimpinan organisasi, dan kemudian dijabarkan dan dijalankan oleh seluruh karyawan, sehingga diperlukan adanya sistem untuk menata dan mengontrol organisasinya dengan lebih baik, agar dapat meningkatkan kinerja karyawan.

Berbagai kemajuan yang dicapai PT Bosowa Berlian Motor Cabang Manado selama ini cukup baik, dari hasil penjualan mobil yang semakin hari semakin meningkat angka penjualannya. Ini semua biasa dilakukan karena adanya koordinasi yang baik dari semua pihak yang tercakup dalam kestrukturannya organisasi yang ada.

Gambar 1.3 Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI TAHUN 2019
PT BOSOWA BERLIAN MOTOR CABANG MANADO



Sumber : Data PT. Bosowa Berlian Motor 2018

2) Job Deskripsi

1. *Back Office*

Head Brand

- a. Kepala Cabang bertanggung jawab secara langsung kepada kantor pusat. Segala kegiatan yang berlangsung pada cabang berada dibawah wewenang kepala cabang.
- b. Bertanggung jawab terhadap penjualan unit kendaraan, penjualan spare parts, penjualan jasa *Service* dan keadaan keuangan kantor cabang.

Administration Head

- a. Kepala Administrasi bertanggung jawab atas semua kegiatan administrasi yang berlangsung termasuk laporan administrasi unit, laporan administrasi *Service* dan kas yang ada di cabang harus dengan persetujuan kepala administrasi.
- b. Bertanggung jawab secara langsung kepada Accounting pusat.

Accounting

- a. Menginput transaksi harian kedalam sistem *Bosowa Automotive Management System (BAMS)*
- b. Mengontrol jalannya manajemen keuangan yang ada di perusahaan.
- c. Membantu kepala cabang dan kepala administrasi dalam kegiatan akuntansi.

- d. Mengontrol pelunasan 3S (*Sales, Service & Spare Part*).
- e. Mengontrol dokumen penerimaan Kas dan pengeluaran Kas.
- f. Menyiapkan laporan keuangan harian, bulanan dan tahunan.

Customer Satisfaction Official (CSO)

- a. Menerima pelayanan mengenai complain dari berbagai departemen.
- b. Melaksanakan laporan Koramayuda Tiga Berlian (KTB).
- c. Melakukan pertanggungjawaban atas aset dealer.
- d. Mengontrol kebersihan dealer.
- e. Melakukan *follow up* customer.

Chasier

- a. Melaksanakan perhitungan biaya berdasarkan bon Surat Perbaikan-Perbaikan (SPP) dan Surat Tagihan (ST) yang di buat oleh front man setiap sorenya setelah disetujui oleh *Head Service*.
- b. Menerima / menghitung dana yang masuk.
- c. Menulis bukti kas masuk dan bukti kas keluar.
- d. Melakakukan transfer uang ke kantor pusat.
- e. Melaporkan sumber penggunaan dan penerimaan ke kantor pusat.
- f. Menyimpan surat-surat berharga di bank.

Administration Sales

- a. Membuat Surat Persetujuan Harga Khusus (PHK) dan mengirimkannya ke kantor pusat.

- b. Membuat Surat Delivery Order untuk kendaraan yang akan keluar dari perusahaan dalam bentuk sudah terjual.
- c. Membuat surat tagihan ke *leasing*.
- d. Membuat pencatatan stok kendaraan masuk dan keluar.
- e. Membuat Surat Perintah Kerja (SPK) ke vendor (Jakarta motor).
- f. Mengajukan faktur polisi ke tim LCV.

2. *Marketing Departemen*

Sales Supervisor

- a. Mengkoordinir *team* penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan perusahaan dan apakah penjualan sesuai dengan target perusahaan.
- b. Membantu *sales team* dan memberikan pelatihan dalam mencari, dan melayani *customer*.
- c. Membuat strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada *sales team*.
- d. Memonitoring aktivitas *sales team*.
- e. Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari *sales team*.

Sales Counter

- a. Melayani dan menerima customer yang membutuhkan pelayanan dan menjual produk perusahaan.
- b. Mengurus berkas customer dalam data pembelian produk perusahaan.
- c. Mengantarkan data customer ke penginputan data.

Sales Force

- a. Menjual atau memasarkan produk perusahaan ke masyarakat.
- b. Melakukan *Canvassing* atau kontak dengan pelanggan atau calon pelanggan dari rumah ke rumah.
- c. Melakukan pameran produk perusahaan ke masyarakat.
- d. Mengurus berkas customer dalam data pembelian produk perusahaan.
- e. Mengantarkan data customer ke penginputan data.

3. *Service Departemen*

Head Service

- a. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinir semua kegiatan di bagian suku cadang dan bagian bengkel secara operasional maupun administratif.
- b. Mengkoordinir semua bentuk kegiatan pelayanan after sales *Service* di *workshop* baik masalah teknis maupun non teknis.

Admin. Service

Melaksanakan tugas administrasi yang meliputi pengetikan, pengarsipan, membantu kerja *front man*.

Service Advisor

Melayani dan membina pelanggan untuk mencapai suatu kepuasan pelanggan secara terus menerus.

Body Repair

- a. Bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan yang datang dan keluar.
- b. Membuat order *body repair* dengan estimasi waktu serta biaya pengerjaan *body repair* untuk mencapai kepuasan pelanggan.

- c. Melayani pelanggan atas claim yang sudah bekerja sama dengan pihak asuransi.
- d. Bertanggung jawab atas target pencapaian.

Customer Service

- a. Menfollow up customer setelah *Service* dan sebelum *Service* melalui media komunikasi berupa telepon, email, atau surat).
- b. Menginput data *customer* yang melakukan *Service*.
- c. Menginput laporan booking *Service* harian.

Final Checker

Melaksanakan pengetasan setelah perbaikan kendaraan sebelum diserahkan dan pemeriksaan sebelum perbaikan jika diperlukan, agar tercapai kepuasan pelanggan dan selalu menjaga hubungan kerja yang baik di lingkungannya.

Leader Mechanic

Mengkoordinir bawahan atas pelaksanaan pekerjaan pemeliharaan dan perbaikan kendaraan yang masuk bengkel.

Mechanic

Melaksanakan pekerjaan perbaikan / pemeliharaan suatu order yang ditulis pada surat perintah perbaikan (WO) atas intruksi *front man* dalam waktu yang telah ditetapkan.

Melayani dan mengawasi peralatan bengkel, perawatan *equipment* serta melayani permintaan.

Tools Keeper

Melayani dan mengawasi peralatan bengkel, perawatan *equipment* serta melayani permintaan.

Oil Man

Melaksanakan pekerjaan sesuai order yang ditulis pada surat perintah perbaikan (WO) atau intruksi *front man* dalam waktu yang telah ditetapkan.

4. Spare Part Departemen**Head Spare Part**

- a. Mengkoordinir semua bentuk kegiatan operasional suku cadang dan mengawasi kelancaran administrasi suku cadang.
- b. Menentukan target pemasaran suku cadang atau *spare part* dalam penjualan perbulan dan pertahun.
- c. Mengawasi karyawan dan membimbing dalam melakukan pemasaran suku cadang atau *Sparepart*.

Salesman Spare Part

- a. Melakukan penjualan khusus barang lokal.
- b. Melakukan penginputan data spare part lokal.
- c. Melakukan *Delivery Spare part*.

Admin. Spare Part

- a. Mengatur setoran masuk penjualan *spare part*.
- b. Membuat laporan KTB.
- c. Pembukuan mengenai setoran penjualan.
- d. Melakukan penginputan data penerimaan barang masuk *Sparepart* dan keluar ke dalam sistem.

Part Runner

Melayani kebutuhan suku cadang khusus untuk bagian bengkel dengan cepat dan tepat

Gudang Spare Part

- a. Melayani dan mengawasi permintaan suku cadang.

- b. Mencatat penerimaan dan pengeluaran barang dengan cepat sesuai dengan harga berdasarkan ketentuan yang berlaku.

1.6.3 Aktivitas Usaha Perusahaan

Sesuai struktur organisasi dan ruang lingkup PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Manado -Kairagi Weru dalam perusahaan, perusahaan bergerak dalam bidang sebagai perusahaan dagang, perusahaan jasa dan sebagai perusahaan finance. Perusahaan dagang yaitu bagian penjualan produk mobil dan penjualan suku cadang atau *Sparepart* kendaraan. Bagian perusahaan jasa yaitu bergerak dalam bidang jasa *Service* kendaraan dan bagian perusahaan finance yaitu bergerak dalam bidang *leasing* dan asuransi. Sebagai kepala cabang atau *Head Branch Manado* mengatur karyawan perusahaan dan mengatur kegiatan operasional perusahaan serta kebijakan dalam perusahaan. Kegiatan penunjang operasional dalam mendukung kinerja karyawan perusahaan yaitu perusahaan menggunakan saran aplikasi untuk komputer yaitu *Bosowa Automotive Management Sistem* (BAMS). Aplikasi ini merupakan tempat untuk menyimpan data perusahaan.