

ABSTRAKSI

Nama : **Handika Bram Pristanto**
NIM : **D0G005330**
Program Studi : **D-III Pemasaran**
Judul : **Prosedur Penjualan Sepeda Motor Secara Kredit Pada PT. Astra Internasional, Tbk. - Semarang**

PT Astra Internasional Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor, penjualan suku cadang dan servis sepeda motor honda. PT Astra Internasional Tbk yang didirikan pada tahun 1957 merupakan perusahaan konglomerat dengan *core business* di bidang otomotif yang menguasai pasar mobil dan motor terbesar di Indonesia lewat produk andalanya Toyota Kijang dan Honda Astrea. PT. Astra Internasional Tbk – Honda Sales Operation pertama kali berkedudukan di Jl. Yos Sudarso Sunter I – Jakarta Utara 14350. Sejalan dengan perkembangan bisnis yang ada, maka pada tahun 1983 berdiri cabang di Semarang yang berkedudukan di Jl. Pemuda Semarang, namun pada tahun 1985 PT. Astra Internasional Honda Sales Operation pindah ke Jl. Jenderal Sudirman 320 B Semarang. Dengan berkembangnya tingkat persaingan di pasar sepeda motor, dan untuk memberikan pelayanan yang lebih dan terbaik ke konsumen, maka PT. Astra Internasional, Tbk. melakukan sisteam penjualan secara kredit supaya konsumen dengan golongan kelas ekonomi menengah dapat juga membeli sepeda motor.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tahap - tahap penjualan secara kredit yang dilakukan oleh PT. Astra Internasional, Tbk. seperti: prosedur penjualan kredit, hambatan – hambatan penjualan kredit serta tujuan penjualan kredit dan metode yang digunakan adalah metode Deskriptif Analitis, sedangkan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan studi pustaka.

Prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan mencakup semua tahapan mulai dari barang yang awalnya ada di dealer sampai barang ada pada konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Astra Internasional, Tbk. dapat meringankan konsumen dalam pembelian produk sepeda motor, akan tetapi konsumen itu sendiri juga harus memenuhi syarat – syarat tertentu yang sudah ditetapkan oleh pihak perusahaan dalam mengajukan kredit.

Kesimpulan yang diambil dari penelitian ini adalah dengan menggunakan SAP (Sistem Administration Prosedural) dalam mengendalikan administrasi perusahaan, maka dapat digunakan untuk mengatasi konsumen yang tidak jujur dan sebagai alat pengendalian Intern bagi perusahaan guna penyediaan data yang valid dan akurat.