

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT Nasmoco Magelang merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan mobil, penjualan suku cadang kendaraan, service dan bengkel body painting. Dalam meningkatkan pelayanan penjualan dan mempermudah transaksi dengan pelanggan, PT Nasmoco Magelang membuat pelayanan berupa pemberian kredit untuk penjualan kendaraan. Kebijakan tersebut mampu menambah penghasilan dan mengembangkan perusahaan.

Jika dilihat dari sudut pandang ekonomi tujuan perusahaan baik itu yang bergerak di bidang jasa, dagang maupun manufaktur adalah mencari keuntungan. Perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila mampu mempertahankan kelangsungan hidup juga kestabilan kegiatan operasional perusahaan itu dalam persaingan pasar yang ketat. Untuk mewujudkan tujuan tersebut adalah dengan melakukan penjualan produk dan atau jasa dari perusahaan. (Moekijat 2000:48) Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat.

Dalam upaya mencari keuntungan, perusahaan melakukan upaya penjualan. Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dengan cara tersebut dapat memudahkan pembeli memiliki mobil toyota sekaligus memberikan kepuasan terhadap pelanggan.

Perusahaan memiliki target tertentu untuk mencapai penjualannya. Penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk menunjang perusahaan dalam mencapai targetnya. Cara tersebut tidak lepas dari peran salesman, karena divisi tersebut bertugas untuk mencari para customer untuk membeli

produknya. Semakin banyak pelanggan yang membeli produk toyota, maka semakin makmur perusahaannya.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Prosedur penjualan kredit pada PT Nasmoco Magelang?
2. Bagian apa saja yang terlibat dalam penjualan kredit pada PT Nasmoco Magelang?
3. Dokumen apa saja yang terlibat dalam penjualan kredit pada PT Nasmoco Magelang?

C. Tujuan Penulisan Tugas Akhir

1. Mampu mengetahui secara langsung terjadinya penjualan kredit PT Nasmoco Magelang.
2. Mampu mengetahui bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan kredit pada PT Nasmoco Magelang.
3. Mampu mengetahui dokumen yang terlibat dalam penjualan kredit pada PT Nasmoco Magelang.

D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir

1. Menambah wawasan yang didapat dari prosedur penjualan kredit terkait langkah-langkah pemesanan kendaraan.
2. Melatih kemampuan dalam praktik kerja yang sesungguhnya dengan modal pengetahuan di dalam perkuliahan.
3. Menjadikan bekal dalam dunia kerja nantinya.