



## RINGKASAN

AHMAD CALVIN ADITYA. Sistem Penjualan Kendaraan Secara Tunai dan Kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri. *Cash and Credit Vehicle Sales System at PT Putra Perdana Indoniaga Kediri Branch*. Dibimbing oleh IMAN FIRMANSYAH.

PT Putra Perdana Indoniaga selaku pemegang merek Wuling di Jawa Timur ini merupakan dealer otomotif pendatang baru di Indonesia. Produk kendaraan yang di jual merupakan produk asli Negara China yang sudah menorehkan penjualan lebih dari satu juta unit kendaraan yang berhasil dijual di Negara China atau Tiongkok.

Tujuan dari penulisan laporan Tugas Akhir ini yaitu untuk menguraikan kebijakan, fungsi, dokumen, prosedur penjualan kendaraan secara tunai dan kredit, prosedur terbitnya *purchase order* serta kendalanya, dan sistem pengendalian internal yang diterapkan di PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri. Pihak leasing yang bekerjasama dengan PT Putra Perdana Indoniaga, persyaratan dalam mengajukan kredit, penilaian dalam *BI Checking*, mengetahui dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan. Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri yang dimulai pada tanggal 24 Januari – 24 Maret 2022. Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data penulisan tugas akhir ini adalah dengan cara melakukan dokumentasi, observasi di lapangan, wawancara secara langsung, dan studi pustaka.

Terdapat dua prosedur penjualan kendaraan dalam PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri, yakni penjualan kendaraan secara tunai dan secara kredit. Keduanya memiliki proses masing-masing yang berbeda, yakni pada prosedur penjualan secara tunai prosesnya lebih singkat sedangkan pada penjualan secara kredit sangat rumit dan memerlukan pihak ketiga sebagai lembaga atau pihak pembiayaan (*finance*). Selain melakukan penjualan terhadap kendaraan mobil, PT Putra Perdana Indoniaga juga melayani konsumen yang hendak melakukan perawatan berkala terhadap kendaraannya dan pelayanan *aftersales* dengan tetap mengutamakan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Dengan adanya pengendalian internal yang sudah diciptakan dapat berdampak baik untuk kegiatan dan pelayanan kepada konsumen, sehingga kebijakan sistem penjualan yang sudah ditetapkan bisa berguna dengan sebaik mungkin.

Dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan seperti SPK (Surat Pesanan Kendaraan), Laporan Penjualan Sementara dan *Fixed*, Bukti Setor, Faktur, Surat Pengambilan dan Pemindahan Kendaraan, *Purchase Order*, Surat Penyerahan Unit ke Konsumen, dan Surat Permintaan Transfer Dana.

Kata Kunci: Dokumen, Penjualan, Sistem