

# **PENERAPAN SISTEM PENJUALAN KREDIT MOTOR YAMAHA PADA PT. SURYA PRIMA GRAHA MOTOR**

**Aan Nur Ismi, Bambang Darmadi, SE., MM.**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : kredit

Abstraksi :

Pada saat ini, dunia usaha semakin lama semakin maju yang di imbangi dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, hal ini memacu setiap gerak langkah usaha untuk selalu berorientasi ke depan. Kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan yang berkesinambungan antara lain dengan memperbesar volume penjualan yang nantinya akan meningkatkan laba. Untuk menaikkan volume penjualan, pada umumnya perusahaan melakukan penjualan tunai, di samping itu juga diadakan penjualan kredit, dimana pembayarannya diangsur beberapa kali dalam jangka waktu tertentu. Volume penjualan yang besar diharapkan dapat meningkatkan pendapatan sekaligus laba penjualan. Perusahaan juga dapat memperluas pemasaran produknya agar dapat bersaing di pasaran. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kebijakan perusahaan terhadap penjualan kredit yaitu dengan membayar uang muka, bunga sebesar 2%, lama angsuran 11-17 bulan. Kebijakan perusahaan untuk kegagalan piutang adalah dengan tidak mengembalikan uang yang sudah disetor oleh konsumen untuk membayar cicilan kreditnya.