

ANALISIS PEMBERIAN KREDIT PADA PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA DI DEALER TDM MOTOR SIDOREJO

Pedro Christian Widautama

2018112134

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fluktuasi penjualan sepeda motor Honda di dealer TDM Motor Sidorejo dalam kurun waktu 2018 – 2021 dan dominasi penjualan secara kredit daripada penjualan tunai. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kaitan antara pemberian kredit dengan penjualan sepeda motor Honda. Penelitian ini menggunakan teori kredit menurut Thamrin dan Sintha tahun 2018 dan teori penjualan menurut Basu Swastha tahun 2014. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Data didapatkan dengan observasi secara langsung melalui laporan penjualan tahunan dealer TDM Motor Sidorejo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan sepeda motor secara kredit menyumbang 72% penjualan sepeda motor berbanding dengan 28% penjualan sepeda motor secara tunai. Jenis sepeda motor Honda Beat Sporty menjadi produk yang paling diminati konsumen dan menopang 50% penjualan sepeda motor di dealer TDM Motor Sidorejo. Rentang uang muka Rp.0 – Rp.1.000.000 merupakan rentang uang muka yang paling diminati konsumen. Jangka waktu angsuran 36 bulan dan rentang besaran angsuran Rp.0 – Rp.1.000.000 juga menjadi pilihan bagi banyak konsumen dalam membeli sepeda motor Honda secara kredit.

Kata kunci : penjualan, kredit, uang muka, angsuran.

ANALYSIS OF CREDIT GRANTING ON SALES OF HONDA MOTORCYCLES AT SIDOREJO MOTORCYCLE DEALERS

Pedro Christian Widautama

2018112134

ABSTRACT

The research is motivated by fluctuations in sales of Honda motorcycles at the TDM Motor Sidorejo dealer in the period 2018 – 2021 and the dominance of sales on credit rather than sales of cash. The purpose of this study was to determine the relationship between granting credit and selling Honda motorcycles. This study uses credit theory according to Thamrin and Sintha in 2018 and sales theory according to Basu Swastha in 2014. The research method used in this study is a quantitative research method. Data obtained by direct observation through the annual sales report of the TDM Motor Sidorejo dealer. The results showed that motorcycle sales on credit accounted for 72% of motorcycle sales compared to 28% of motorcycle sales on cash. The Honda Beat Sporty type of motorcycle is the product that is most in demand by consumers and supports 50% of motorcycle sales at the TDM Motor Sidorejo dealer. The range of down payments of Rp.0 – Rp.1,000,000 is the range of advances that consumers are most interested in. The installment period of 36 months and the range of installments of Rp. 0 – Rp. 1,000,000 are also an option for many consumers in buying Honda motorcycles on credit.

Keywords: sales, credit, down payment, installments.