

**SISTEM PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA  
PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI  
DI SUKOHARJO**



**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Sebutan  
Ahli Madya Manajemen Pemasaran**

**Oleh :**

**DWI PURWANTI  
NIM F3203132**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA 3 MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA**

**2006**



## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul :

**SISTEM PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT. RAMAYANA SOLO  
MANDIRI SUKOHARJO**

Surakarta, Juni 2006

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Reza R', with a horizontal line underneath.

**Reza Rahardian, S.E, M.Si**

**NIP. 132 282 689**

## HALAMAN PEGESAHAN

Tugas akhir dengan judul :

SISTEM PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT. RAMAYANA SOLO  
MANDIRI DI SUKOHARJO

Telah disahkan oleh TIM Penguji Tugas Akhir

Program Studi Diploma 3 Manajemen Pemasaran

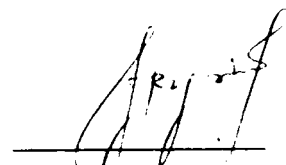
Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 24 Juli 2006

TIM Penguji Tugas Akhir

Yeni Fajaryanti, SE, M.Si

NIP. 132 282 691




---

Penguji

Reza Rahardian, SE, M.Si

NIP. 132 282 689



---

Pembimbing

## MOTTO

- *Awalilah semua kegiatan dengan berdo'a*
- *Berusaha itu wajib bagi orang yang ingin maju, tapi usaha tanpa di sertai do'a itu mubazir*
- *Jangan pernah menyalahkan nasibmu karena kamu sendirilah yang menentukan nasibmu*
- *Cintailah orang yang kamu cintai dengan kejujuran dan kesetiaan*
- *Ilmu pengetahuan yang tidak disertai dengan amalan adalah seperti pohon yang tidak dapat berbuah (Syair Arab)*

## PERSEMBAHAN

Karya kecil ini saya persembahkan untuk

- Allah SWT yang selalu memberikan petunjuk dan jalan terbaik bagi hambanya
- Ayah dan ibu yang telah memberikan semua harapan dan cinta
- Mas Oye yang tercinta yang selalu memberikan warna dalam hidup saya
- Teman-teman seangkatan 2003
- Almamater

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "Proses Penjualan Kendaraan Motor pada PT. Ramayana Solo Mandiri Jln. Jend. Sudirman 133 Sukoharjo Pada Tahun 2006.

Penulisan Tugas Akhir ini diajukan guna memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam melakukan persiapan, pelaksanaan hingga selesainya penulisan Tugas Akhir ini, penulis banyak menerima bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Djoko Purwanto, MBA selaku ketua Program DIII Manajemen Pemasaran.
3. Bapak Reza Rahardian, SE. M.Si selaku Dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan serta nasehat yang bermanfaat bagi penulisan Tugas Akhir ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu selama kuliah.

5. Bapak Yusak Setyawan, selaku pimpinan PT. Ramayana Solo mandiri yang telah memberikan ijin pada penulis untuk melakukan magang kerja dan penelitian.
6. Mbak Dewi, mbak Ida, selaku karyawan yang telah membantu penulis dalam memperoleh informasi dan data yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu memberi semangat bagi penulis, maaf kalau selama ini selalu membuat Bapak dan Ibu marah.
8. Buat orang yang sangat kusayang...kak Oye... thank's banget atas pengertiannya selama ini.
9. Teman-teman MP angkatan 2002, khususnya MP-A makasih atas kebersamaan kita, semoga bisa lebih kompak lagi...!!!
10. Dan semua pihak yang telah membantu dalam penulisan TA ini.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunianya sebagai balasan atas segala budi baik yang telah dilakukan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan TA ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan TA ini.

Akhir kata semoga TA ini dapat memberikan manfaat bagi semua yang berkepentingan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 2006

**Penulis**



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
E. Alur Pemikiran.....	5
F. Metode Penelitian .....	6
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Pemasaran .....	8
B. Pengertian Penjualan.....	9
C. Jenis-jenis Penjualan.....	12

BAB III	PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Obyek Penelitian .....	17
	B. Laporan Magang.....	28
	C. Pembahasan Masalah .....	32
BAB IV	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan .....	50
	B. Saran .....	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

### Tabel

2.1.	Perbedaan Pemasaran dan Penjualan.....	12
2.2.	Keuntungan dan Kerugian Penjualan Kredit.....	13
2.3.	Keuntungan dan Kerugian Penjualan Kredit.....	13
3.1.	Volume Penjualan Tunai di PT. Ramayana Solo Mandiri Tahun 2004-2005 .....	38
3.2.	Volume Penjualan Kredit di PT. Ramayana Solo Mandiri Tahun 2004-2005 .....	43
3.3.	Volume Penjualan Leasing di PT. Ramayana Solo Mandiri Tahun 2004-2005 .....	46

## DAFTAR GAMBAR

### Gambar

1.1.	Alur Pemikiran .....	5
3.1.	Lokasi Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri.....	19
3.2.	Struktur Organisasi Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri.....	20
3.3.	Direktur PT. Ramayana Solo Mandiri .....	21
3.4.	Bagian Administrasi Bengkel PT. Ramayana Solo Mandiri .....	22
3.5.	Bagian Keuangan PT. Ramayana Solo Mandiri .....	23
3.6.	Bagian Penjualan PT. Ramayana Solo Mandiri.....	24
3.7.	Bagian Mekanik PT. Ramayana Solo Mandiri .....	25
3.8.	Bagian Pengantaran Barang ke Tempat Konsumen PT. Ramayana Solo Mandiri .....	26
3.9.	Proses Penjualan Tunai pada Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri.....	35
3.10.	Proses Penjualan Kredit pada Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri.....	40
3.11.	Tahap-tahap Penjualan .....	4

**ABSTRAK**  
**Sistem penjualan sepeda motor**  
**pada pt ramayana solo mandiri**  
**di Sukoharjo**

**DWI PURWANTI**  
**F.3203132**

Penjualan merupakan bagian dari pemasaran yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan penjualan perusahaan dapat mencapai tujuannya seperti untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Untuk mencapai tujuannya, perusahaan harus bisa mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan harus mengetahui masalah-masalah yang menghambat proses penjualan dan berusaha untuk mengatasinya guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan yang dilakukan oleh Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri dalam memasarkan barang dan jasanya. Yang berupa jasa reparasi. Dan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri dalam melakukan penjualan.

Penelitian ini dilakukan di Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri Jl. Jendral Sudirman 133 Sukoharjo. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri, sedangkan data sekunder diperoleh dari intern perusahaan yang berupa dokumen yang telah disusun sebelumnya. Teknik penganalisaan data yang digunakan adalah analisa deskriptif, yaitu menganalisa data dengan cara membuat gambaran yang benar dan terpercaya sehubungan dengan obyek yang diteliti, masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah sistem dan prosedur penjualan kendaraan motor dengan merk Honda pada Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri Sukoharjo, yang meliputi penjualan tunai, kredit, maupun leasing.

Pada proses penjualan tunai, setelah konsumen melakukan pembayaran dan kendaraan motor yang dibelinya sudah dilengkapi dengan surat-suratnya. Konsumen bisa langsung membawa pulang kendaraan tersebut atau Dealer PT.

Ramayana Solo Mandiri memberikan pelayanan pengantaran barang. Jika secara kredit, konsumen bisa langsung membayar uang muka ke Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri sebesar 40% dari total harga kendaraan yang telah ditetapkan jangka waktu pelunasan penjualan secara kredit ini tergantung pada jumlah angsuran kendaraan yang dibeli oleh konsumen. Jika konsumen menghendaki pembelian secara leasing, maka konsumen bisa melalui FIF (*Federal International Finance*). Apabila melalui FIF, maka konsumen bisa membayar uang muka sebesar 25% - 53% dari harga yang telah disepakati bersama, sedangkan sisanya dibayarkan tiap bulan dengan bunga yang telah ditentukan oleh pihak FIF.

Berdasarkan penelitian penulis dapat disarankan sebaiknya perusahaan mempermudah prosedur penjualan yang ditetapkan dan tingkat bunga yang bebankan tidak terlalu tinggi.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

## **A. Latar Belakang Masalah**

Dewasa ini suatu perusahaan akan kalah dalam persaingan bilamana mereka hanya mempersibuk diri dengan memproduksi barang-barang yang baru untuk konsumen, tetapi tidak tahu tentang kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga produk baru tersebut tidak akan terbeli oleh konsumen. Di dalam perusahaan yang berorientasi kepada pasar, penjualan tidaklah hanya sekedar menawarkan barang melainkan untuk mengetahui apa yang diinginkan konsumen dan bagaimanakah kebutuhan mereka tersebut dapat kami penuhi sebaik mungkin sehingga kami dapat memperoleh keuntungan yang banyak.

Kegiatan penjualan merupakan bagian terpenting dari pemasaran secara keseluruhan. Hal ini dapat dilihat dari kenyataan bahwa tanpa adanya penjualan berarti tutuplah suatu perusahaan itu. Melihat kondisi ini memberikan dua alternatif bagi perusahaan yaitu melikuidasi perusahaan atau bergabung dengan perusahaan lain.

Pengertian tentang pemasaran dan penjualan pada dasarnya berbeda, namun kadang-kadang orang menafsirkan kedua pengertian itu menjadi satu pengertian yang sama. Pemasaran meliputi kegiatan yang lebih luas, sedangkan penjualan hanyalah merupakan satu kegiatan di dalam pemasaran. Pengertian pemasaran sendiri adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan penentuan produk, menentukan harga,

mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Dari definisi tersebut kita dapat melihat bahwa proses pemasaran itu dimulai jauh sebelum barang-barang tersebut diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai dan juga tidak berakhir dengan penjualan. Yang terpenting adalah seorang pengusaha harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus dan konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaannya tersebut. Sedangkan penjualan merupakan pengertian suatu ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa.

Perusahaan yang ingin mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan haruslah mengetahui permasalahan yang dihadapi atau mungkin yang akan dihadapi di masa mendatang dalam penjualan. Masalah itu akan timbul dari faktor intern, faktor ekstern, dan gabungan dari faktor intern dan ekstern. Faktor intern adalah karena kesalahan perusahaan itu sendiri, misalnya; turunnya kualitas produksi, turunnya service yang diberikan. Faktor ekstern terjadi karena di luar kekuasaan perusahaan misalnya; perubahan kebijakan pemerintah, perubahan pola konsumsi. Gabungan faktor intern dan ekstern adalah kurangnya kerjasama antara pemerintah dengan perusahaan. Setelah mengetahui permasalahan-permasalahan tersebut perusahaan dapat mencari solusi untuk mengatasi masalah yang dihadapi sehingga tidak menghambat proses penjualan.

Salah satu perusahaan yang berorientasi pada penjualan adalah **DEALER PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI** adalah dealer yang melayani penjualan kendaraan bermotor dari merk Honda. Dalam pelaksanaan penjualannya tentu saja **PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI** mengalami hambatan-hambatan dan berbagai kendala sehingga dibutuhkan usaha untuk mengatasinya .usaha-usaha tersebut dilakukan dengan tujuan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mencari keuntungan atau laba.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis akan meneliti tentang kegiatan penjualan sepeda motor yang dilakukan oleh PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI. Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis tertarik untuk mengambil judul “**SISTEM PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan paparan latar belakang di atas, maka permasalahan dari penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem dan prosedur penjualan yang dilakukan PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO?
2. Hambatan apa yang dihadapi PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO dalam memasarkan produknya?



### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang ditetapkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan yang dilakukan PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO.
2. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO dalam memasarkan produknya.

### **D. Manfaat dan Kegunaan Penelitian**

1. Bagi Perusahaan

Memberi informasi kepada PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO dalam mencari solusi terhadap hambatan penjualan yang dihadapi.

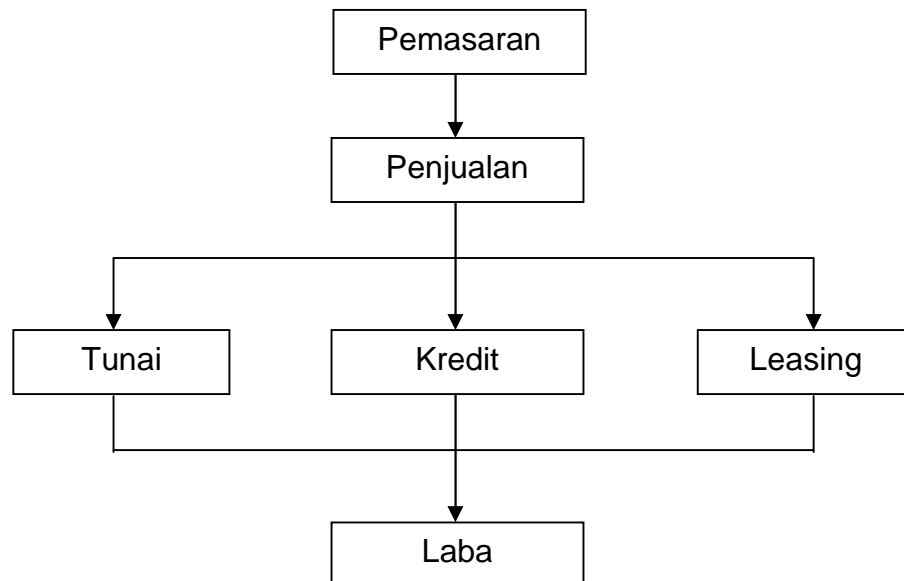
2. Bagi Universitas

Dapat digunakan sebagai referensi penelitian-penelitian serupa di masa datang.

3. Bagi Penulis

Memberikan banyak informasi dan pengetahuan kepada penulis mengenai masalah pemasaran dan penjualan.

## E. Alur Pemikiran



Gambar 1.1

### Sistem Penjualan Pada PT. Ramayana Solo Mandiri Sukoharjo

Penjualan merupakan faktor terpenting dalam pemasaran. Melalui penjualan, produk-produk yang dikeluarkan perusahaan dipasarkan kepada konsumen. Keberhasilan dari penjualan sangat menentukan tumbuh dan berkembangnya suatu perusahaan. Meningkatnya volume penjualan diikuti dengan peningkatan laba yang dihasilkan merupakan tujuan dari suatu perusahaan. Ada 3 macam sistem penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, dan leasing.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup**

Dikarenakan keterbatasan, maka penulis membatasi pada satu lingkup perusahaan yaitu PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO.

### **2. Jenis Dan Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Data yang diperoleh lewat wawancara langsung pada bagian-bagian terkait. Terdiri dari; volume penjualan, proses terjadinya penjualan, kegiatan perusahaan.

#### **b. Data Sekunder**

Data yang diperoleh dari pihak lain dan telah diolah terlebih dahulu. Yang terdiri dari; data penjualan pada tahun 2004 dan 2005.

### **3. Teknik Pengumpulan Data**

#### **a. Observasi**

Proses memperoleh keterangan melalui pengamatan terhadap obyek penelitian. Data tentang prosedur penjualan sepeda motor.

#### **b. Wawancara / Interview**

Di dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menggunakan metode wawancara langsung kepada Manajer Penjualan PT. Ramayana Solo Mandiri Sukoharjo sebagai

pedoman dalam melaksanakan pengumpulan data, sehingga memudahkan dalam penganalisaan data dan pengumpulan lainnya.

#### 4. Teknik Penganalisaan Data

Dalam penelitian ini menggunakan analisis Deskriptif yaitu menggambarkan dan menceritakan keadaan beserta data-data yang sebenarnya tentang sistem dan prosedur penjualan yang dilakukan PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam usaha menumbuh kembangkan suatu perusahaan.

Pengertian pemasaran :

1. Suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Stanton, 1994 : 7)
2. Proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai (Kotler, 1993 : 4)

Pengusaha telah menyadari bahwa pemasaran sangat penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan. Maka ada 3 ketentuan pokok yang mendasari konsep pemasaran.

##### **1. Orientasi pasar**

Semua operasi dan perencanaan perusahaan harus berorientasi kepada konsumen.

## 2. Volume penjualan yang berlabab

Sasaran perusahaan adalah volume penjualan yang mampu menghasilkan laba, jadi bukan volume demi kepentingan volume itu sendiri.

## 3. Koordinasi kegiatan pemasaran

Semua kegiatan pemasaran disebuah perusahaan harus dikoordinasi secara organisatoris. (Stanton, 1994 : 13)

## **B. Penjualan**

Banyak orang yang mengartikan penjualan sama dengan pemasaran. Namun, kedua istilah tersebut mempunyai arti yang berbeda. Perbedaannya adalah penjualan merupakan bagian dari promosi sedang promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan. (Swastha, 1999 : 9)

Dalam suatu proses penjualan, terdapat 3 tujuan utama yang diinginkan atau diharapkan oleh penjual (Swastha, 1990 : 404-405) yaitu sebagai berikut :

### 1. Mencapai volume penjualan

Setiap penjual menginginkan produk yang ditawarkannya laku, sehingga diperlukan tenaga penjual yang handal dan ulet untuk mencapai target dari volume penjualan yang diharapkan.

## 2. Mendapatkan laba tertentu

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, diharapkan dengan meningkatnya volume penjualan akan diperoleh hasil yang cukup untuk menutup biaya produksi dan laba yang diharapkan.

## 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Dengan meningkatnya laba, akan menambah modal perusahaan sehingga pertumbuhan perusahaan dapat ditingkatkan.

Ketiga tujuan tersebut dapat terwujud jika didukung kerja sama dan saling menunjangnya dari setiap bidang, seperti: tenaga penjual, bidang keuangan dan bidang produksi. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi kegiatan penjualan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan (Swastha, 1990 : 406-409) :

### 1. Kondisi dan kemampuan penjualan

Seberapa besar kemampuan penjualan dalam menguasai produk yang ditawarkan dan pasar.

Masalah-masalah yang harus dipahami penjual :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga barang
- c. Syarat penjualan, meliputi metode penjualan, cara pembayaran, pengantaran barang, pelayanan purna jual

## 2. Kondisi pasar

Bagaimana produk yang diluncurkan sesuai dengan karakteristik pasar? Karakteristik pasar meliputi :

### a. Jenis pasar

Pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, pasar internasional.

### b. Kelompok pembeli

### c. Daya beli

### d. Frekuensi pembelian

### e. Keinginan dan kebutuhan dari konsumen yang ada di pasar sasaran

## 3. Modal

Besar kecilnya modal yang dimiliki perusahaan sangat mempengaruhi kelangsungan hidup dari perusahaan sendiri.

## 4. Kondisi organisasi perusahaan

Pengorganisasian yang baik disetiap bidang yang saling mendukung menunjang keberhasilan dari penjualan.

## 5. Faktor-faktor lain

Perbedaan pemasaran dan penjualan menurut Stanton, (1994 : 16)



**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Pemasaran dan Penjualan**

	Pemasaran		Penjualan
1	Tekanan pada keinginan konsumen	1	Tekanan pada produk
2	Perusahaan pertama-tama menentukan apa yang diinginkan oleh konsumen dan kemudian mereka-reka bagaimana membuat dan menyerahkan produknya untuk memenuhi keinginan itu	2	Perusahaan pertama-tama membuat membuat produk dan kemudian mereka-reka bagaimana penjualannya
3	Manajemen berorientasi kepada laba usaha	3	Manajemen berorientasi kepada hasil jangka pendek
4	Perencanaan berorientasi kepada hasil jangka panjang, berdasarkan produk-produk baru, pasar hari esok, dan pertumbuhan yang akan datang	4	Perencanaan berorientasi kepada hasil jangka pendek, berdasarkan produk dan pasar

Sumber: Stanton (1994 : 16)

### C. Jenis-Jenis Penjualan

#### 1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai menurut Mulyadi (1997 : 457) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan.

Dalam penjualan tunai, perusahaan dapat memperoleh keuntungan serta dapat mengalami kerugian.

**Tabel 2.2**  
**Keuntungan Dan Kerugian Penjualan Tunai**

Keuntungan	Kerugian
1. Perusahaan langsung mendapatkan keuntungan dari selisih harga per unit yaitu selisih harga jual dan harga beli 2. Perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli ( <i>fresh money</i> ) 3. Resiko keuangan yang macet tidak ada	1. Volume penjualan relatif rendah 2. Laba perusahaan menjadi turun

Sumber: data sekunder olahan tahun 2005

## 2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit menurut Mulyadi (1997 : 212) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dalam penjualan secara kreditpun perusahaan dapat memperoleh keuntungan serta dapat mengalami kerugian.

**Tabel 2.3**  
**Keuntungan Dan Kerugian Penjualan Kredit**

Keuntungan	Kerugian
1. Perusahaan memperoleh laba yang lebih banyak. Selain dari selisih harga per unit juga dari pendapatan bunga. 2. Laba perusahaan menjadi naik. 3. Volume penjualan relatif tinggi.	1. Bad debt lebih tinggi. 2. Biaya yang timbul semakin besar. 3. Adanya resiko kredit macet yaitu disebabkan oleh pembeli yang tidak bisa membayar sisa hutang karena alasan tertentu.

Sumber: data sekunder olahan tahun 2005

## 1. *Leasing*

*Leasing* merupakan pembayaran atas pembelian secara kredit, namun pembayaran tidak dilakukan kepada dealer melainkan kepada lembaga *leasing* yang telah ditunjuk oleh dealer. Berikut ini beberapa pengertian leasing :

- a. Suatu cara dimana perusahaan bisa menggunakan suatu aktiva tanpa harus membelinya atau merupakan suatu bentuk persewaan dengan jangka waktu tertentu. (Husnan, 1992 : 96)
- b. Setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh perusahaan untuk suatu jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu leasing berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama. (Soekadi, 1987 : 17)

Dalam leasing ini penyewa (*lease*) dan pihak yang menyewakan (*lessor*) mempunyai hak dan kewajiban yang dituangkan dalam kontrak sewa menyewa.

Kontrak sewa menyewa ini berisikan :

- a. Periode persewaan : selama periode tersebut sewa menyewa tidak bisa dibatalkan.
- b. Waktu dan jumlah pembayaran sewa selama periode persewaan.

- c. Kemungkinan untuk memperpanjang persewaan atau membeli aktiva tersebut bila periode kontrak telah selesai.
- d. Persyaratan pembayaran biaya pemeliharaan dan reparasi, pajak, asuransi dan biaya-biaya lain.

Secara umum beberapa segi keuntungan leasing menurut Soekadi (1987 : 24-26) adalah :

- a. Penghematan modal

Dengan adanya pembiayaan melalui *leasing*, maka lessee bisa mendapatkan dana untuk membeli peralatan atau mesin untuk proses produksi. Dengan demikian *lessee* bisa memanfaatkan modal yang sudah ada untuk keperluan lain.

- b. Sangat fleksibel

Leasing lebih fleksibel dibanding dengan kredit dari bank, fleksibel ini meliputi; struktur kontrak, besarnya pembayaran kontrak, jangka waktu pembayaran, serta nilai sisanya.

- c. Sebagai sumber dana

Leasing merupakan salah satu sumber dana bagi perusahaan-perusahaan industri maupun perusahaan komersil. Mekanisme untuk memperoleh dana yaitu dengan *melalui sale and lease back* atas asset yang sudah dimiliki *lessee*.

- d. Dokumentasinya sangat sederhana

*Leasing* biasanya menggunakan dokumentasi yang sudah standart.

e. *On atau off balance sheet*

Sesuai dengan kebutuhannya, leasing dapat dibukukan dengan menggunakan *on atau off balance sheet*. Namun, di Indonesia untuk keperluan perhitungan pajak *digunakan off balance sheet*.

f. Menguntungkan *cash flow*

Fleksibilitas dalam penentuan besarnya rental sangat menguntungkan *cash flow*.

g. Menahan pengaruh inflasi

Dalam keadaan inflasi, *lessee* mengeluarkan biaya ental yang sama, dengan demikian nilai riil dari rental tersebut telah berkurang.

a. Sarana kredit jangka menengah dan jangka panjang

b. Dokumentasinya sangat sederhana

*Leasing* biasanya menggunakan dokumentasi yang sudah standart.

c. Berbagai biaya yang ada dapat dikelompokkan dalam suatu paket. Misalnya; biaya pengiriman, biaya pemasangan, konsultan tee, biaya premi asuransi. Semua biaya tersebut dapat digabung menjadi satu dengan harga barang untuk kemudian diamortisasi sepanjang masa *leasing*.

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Obyek Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya Dealer PT Ramayana Solo Mandiri**

Dealer PT Ramayana Solo Mandiri adalah sebuah dealer yang melayani jual beli kendaraan motor bekas dan baru dengan merk Honda. Penjualan kendaraan motor yang baru ini Dealer PT Ramayana Solo Mandiri menjual secara langsung kepada konsumen, karena Dealer PT Ramayana Solo Mandiri merupakan dealer resmi kendaraan motor yang bermerk Honda.

Dealer kendaraan motor ini didirikan pada tahun 1988 oleh Bapak Lieman Sudiby, sekaligus sebagai pemilik perusahaan. Pada awalnya Bapak Lieman Sudiby mempunyai gagasan tentang jual beli kendaraan motor bekas. Untuk merealisasikan gagasannya tersebut kemudian beliau mendirikan kios kecil untuk tempat usahanya tersebut dan diberi nama Dealer Ramayana. Pada setengah tahun pertama, penjualan kendaraan motor dealer tersebut belum begitu ramai karena belum dikenal oleh banyak orang. Namun, setengah tahun kedua penjualan sepeda motor bekas Dealer Ramayana mengalami peningkatan yang cukup pesat.

Melihat kondisi seperti itu Bapak Lieman Sudibyo mempunyai ide untuk mendirikan sebuah dealer yang lebih besar dan letaknya lebih strategis. Dengan pemikiran bahwa tingkat persaingan yang masih rendah dan didukung ketersediaan dana yang cukup, maka Bapak Lieman Sudibyo mendirikan dealer yang lebih besar, menjual kendaraan motor baru dan dilengkapi usaha pelayanan jasa yaitu perbengkelan dan penjualan spare parts.

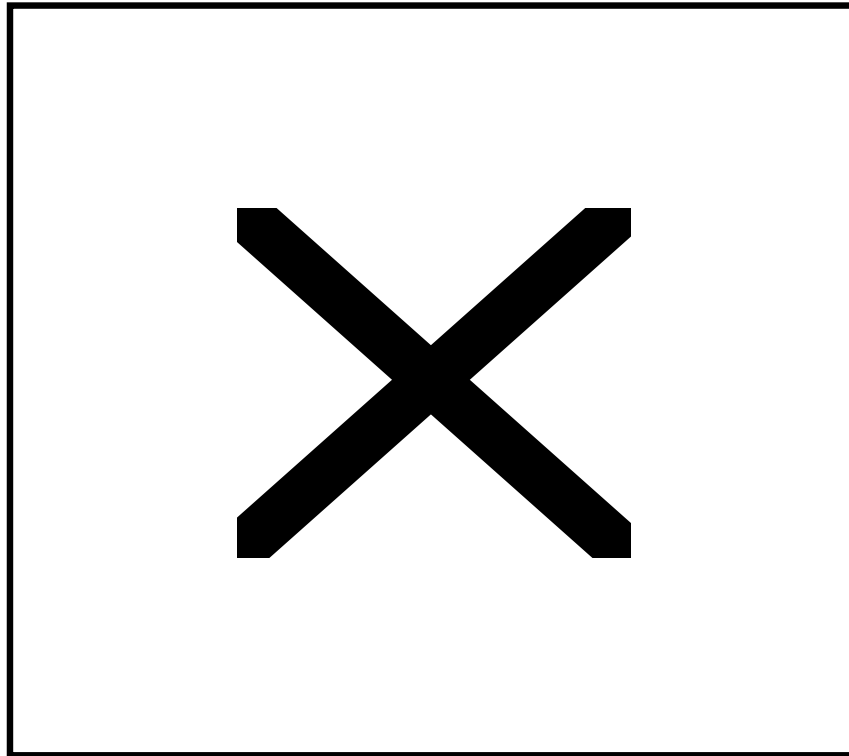
Pada tahun 2002 Dealer Ramayana diwariskan kepada putranya yaitu Bapak Yusak Setyawan dan diganti nama Dealer PT Ramayana Solo Mandiri. Dealer PT Ramayana Solo Mandiri ini mempunyai Surat Ijin Usaha Perdagangan dengan no: 517/0021/PB/V/2004 dan disahkan oleh menteri kehakiman dengan no: C.20329.HT.01.01.TH.1990 No. 9 Tahun 2003.

Dengan adanya pergantian kepemilikan ini Dealer PT Ramayana Solo Mandiri sangat terkenal oleh konsumen. Penjualan kendaraan yang bermerk Honda ini satu bulan mencapai 150 unit sampai 200 unit kendaraan. Dealer ini melengkapi fasilitas yang cukup baik agar konsumen merasa puas dan nyaman dalam membeli kendaraan motor tersebut.

## 2. Lokasi Perusahaan

Dealer PT Ramayana Solo Mandiri pertama kali berdiri pada tahun 1988 berlokasi di Jl. Gatot Subroto No. 162 Solo. Namun,

karena pertimbangan ke depan kemajuan Dealer PT Ramayana Solo Mandiri, maka mendirikan gedung baru di Jl. Jend. Sudirman No 133 Sukoharjo. Lokasi gedung baru tersebut lebih strategi karena berada di jalan utama kota Sukoharjo.



Gambar 3.1.  
Lokasi Dealer PT Ramayana Solo Mandiri

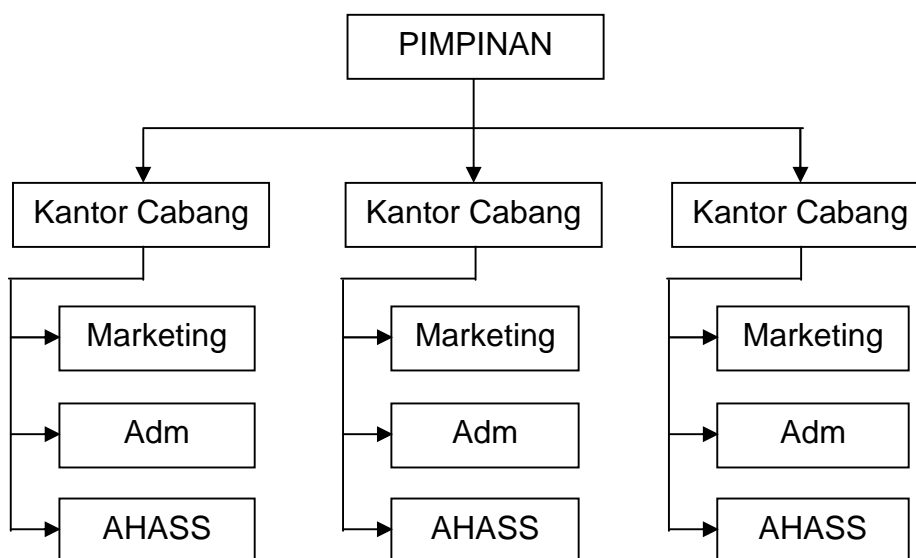
### 3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hubungan wewenang dan tanggung jawab antara fungsional dan personal dalam pengelolaan suatu perusahaan. Struktur organisasi bertujuan untuk memberikan kepastian dalam garis wewenang. Koordinasi dan pengawasan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Tujuan lain dari



struktur organisasi ini adalah agar perencanaan anggaran menjadi lebih baik.

Sebagai pendukung tercapainya tujuan tersebut adalah tersedianya sumber daya manusia. Dalam segala pengelolaan yang paling menentukan adalah faktor manusia, karena semua faktor produksi seperti alam dan modal tidak dapat berjalan dengan baik tanpa adanya manusia yang memenuhi persyaratan agar dapat bekerja secara efektif.



Sumber : Dealer PT Ramayana Solo Mandiri

Gambar 3.2.  
Struktur Organisasi Dealer PT Ramayana Solo Mandiri

#### 4. Deskripsi Jabatan

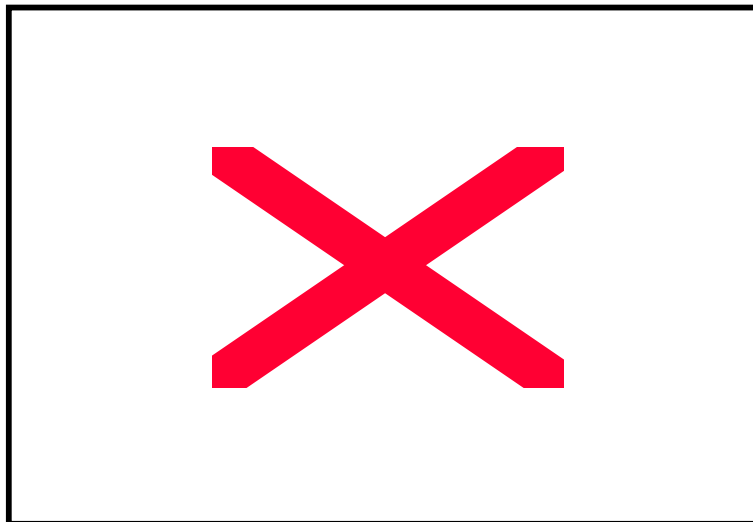
Deskripsi jabatan merupakan penjelasan tentang apa yang dilakukan oleh seorang yang menduduki jabatan tersebut. Penjelasan ini berisi tentang tugas-tugas dan tanggung jawab yang

dilakukan di dalam struktur organisasi tersebut. Deskripsi jabatan dari Dealer PT Ramayana Solo Mandiri adalah sebagai berikut :

a. Direktur Pemilik Perusahaan

Direktur merupakan pimpinan yang tertinggi dalam suatu perusahaan yang tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

- 1) Menyusun perencanaan atas kegiatan perusahaan.
- 2) Membuat organisasi yang kuat dan sistem manajemen.
- 3) Mengadakan pembagian tugas bagi karyawan yang berada di bawahnya sesuai dengan bidangnya masing-masing.
- 4) Menentukan kebijakan-kebijakan yang bertujuan untuk perkembangan perusahaan.

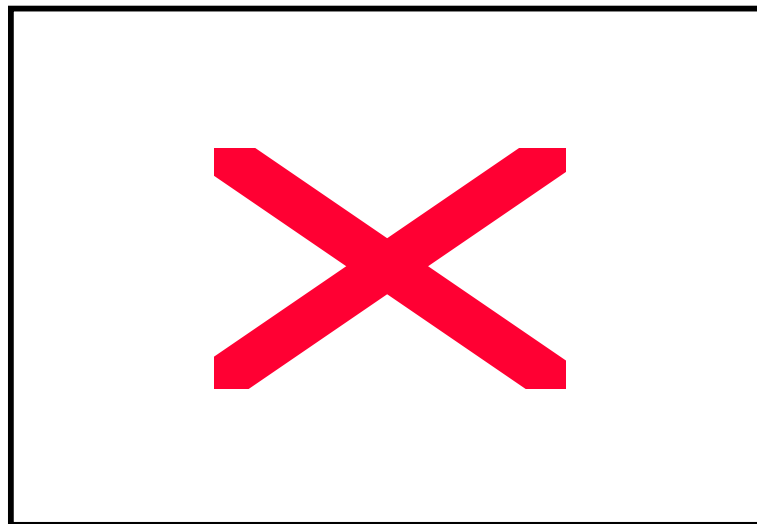


Gambar 3.3.  
Direktur PT. Ramayana Solo Mandiri

b. Bagian Administrasi

Bagian administrasi mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- 1) Mencatat dan membuat laporan tentang semua transaksi penjualan dan pembelian perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab atas kegiatan administrasi penjualan, mulai dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan penjualan kendaraan bermotor.
- 3) Mencatat dan membuat laporan semua kejadian yang berkaitan dengan persediaan suku cadang.
- 4) Mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk pengisian maupun kegiatan balik nama STNK.

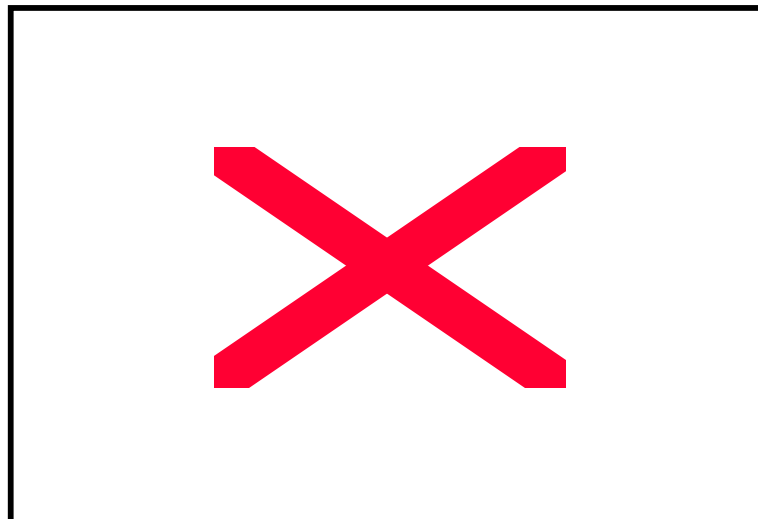


Gambar 3.4.  
Bagian Administrasi Bengkel PT. Ramayana Solo Mandiri

c. Bagian Keuangan

Bagian keuangan mempunyai tugas dan tanggung jawab berkaitan dengan bidang keuangan antara lain sebagai berikut :

- 1) Menerima uang dari hasil penjualan baik dari penjualan tunai dan penagihan penjualan kredit serta membuat surat bukti bahwa perusahaan telah menerima sejumlah uang dari pembelian tersebut.
- 2) Mengeluarkan uang dari persediaan kas untuk keperluan yang berhubungan dengan usaha dagang, dengan persetujuan pimpinan perusahaan.
- 3) Mencatat dan mengontrol semua transaksi keluar masuknya keuangan perusahaan.
- 4) Membuat laporan rekapitulasi keuangan perusahaan harian maupun bulanan.

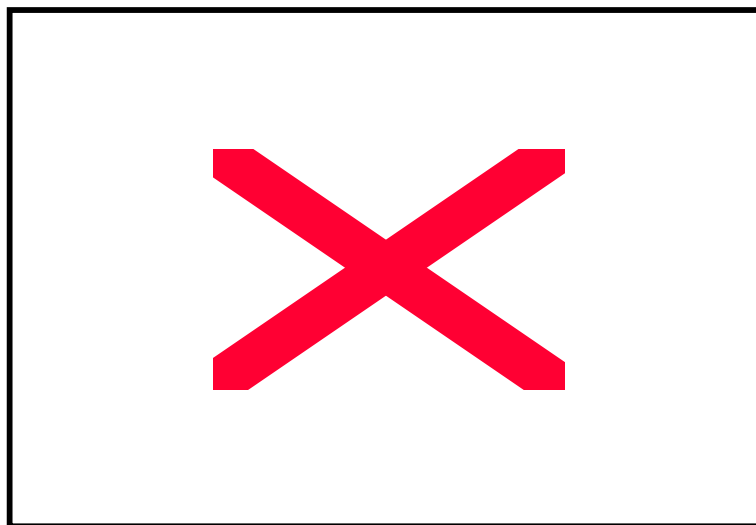


Gambar 3.5.  
Bagian Keuangan PT. Ramayana Solo Mandiri

d. Bagian Penjualan / Sales Counter

Sales counter merupakan sales yang melayani konsumen di dalam dealer. Seorang salesman perusahaan sangatlah penting kedudukannya bagi perusahaan, mereka adalah ujung tombak maju mundurnya perusahaan. Seorang salesman mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- 1) Memberi pelayanan dan informasi kepada konsumen tentang sepeda motor yang dijualnya.
- 2) Berusaha menarik perhatian calon pembeli terhadap produk dalam penyajiannya, tenaga penjualan harus siap menghadapi keluhan dan tanggap terhadap pembeli, baik yang diucapkan maupun yang tidak.
- 3) Melakukan penawaran harga baik pada waktu transaksi pembelian maupun transaksi penjualan.
- 4) Menuliskan atau membuat order beli waktu pembelian dan membuat order jual pada waktu transaksi penjualan.

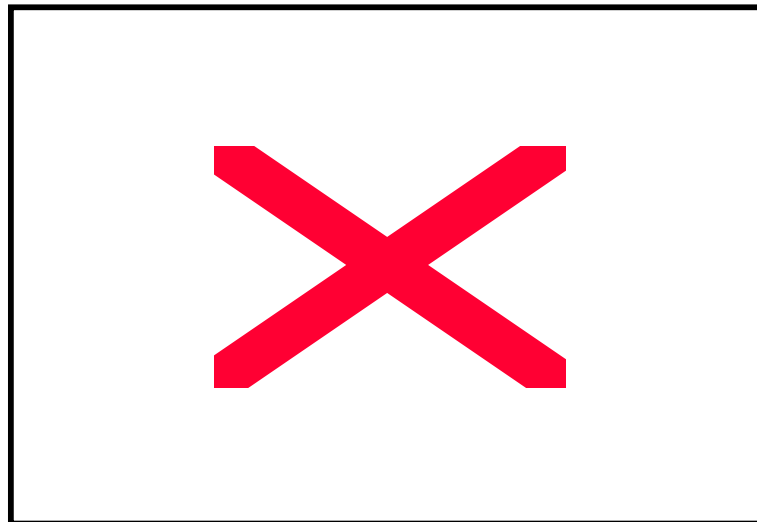


Gambar 3.6.  
Bagian Penjualan PT. Ramayana Solo Mandiri

e. Bagian Bengkel Mekanik

Tugas dan tanggung jawab bagian bengkel / mekanik adalah sebagai berikut :

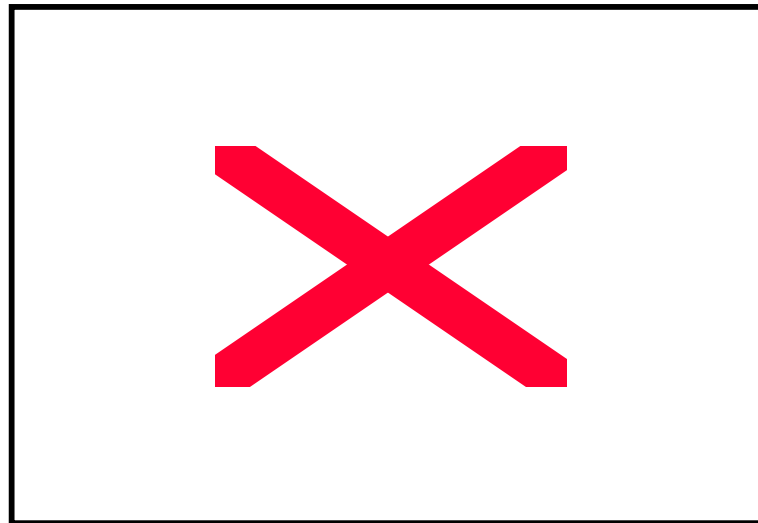
- 1) Menganalisa kondisi sepeda motor yang akan dibeli perusahaan atau seorang konsumen yang ingin mengadakan kegiatan tukar tambah sepeda motornya.
- 2) Memperbaiki kerusakan sepeda motor.
- 3) Merawat sepeda motor yang berada di show room



Gambar 3.7.  
Bagian Mekanik PT. Ramayana Solo Mandiri

f. Bagian Sopir

Bertugas melakukan pengiriman sepeda motor yang telah dibeli oleh konsumen serta melakukan pengambilan sepeda motor baru dari dealer yang bersangkutan.



Gambar 3.8.  
Bagian Pengantaran Barang Ke Tempat Konsumen  
PT. Ramayana Solo Mandiri

g. Cleaning Service

Bertugas menjaga kebersihan dari seluruh ruangan yang ada di Dealer PT Ramayana Solo Mandiri.

5. Personalia

a. Jumlah Tenaga Kerja

Dealer PT Ramayana Solo Mandiri mempunyai tenaga kerja sebanyak 18 orang dengan rincian sebagai berikut :

- 1) Bagian keuangan dan administrasi : 4 orang
- 2) Bagian penjualan : 3 orang
- 3) Bagian bengkel : 4 orang
- 4) Bagian sales keliling : 3 orang
- 5) Sopir : 2 orang

6) Cleaning service : 2 orang

b. Hari Kerja dan Jam Kerja

Dalam satu minggu perusahaan beroperasi selama 6 hari yaitu hari Senin sampai Sabtu. Sedangkan untuk hari minggu libur. Apabila pada jam kerja, seorang karyawan menghendaki libur, maka harus disertai dengan alasan yang jelas agar diberi ijin oleh pimpinan perusahaan. Jam kerja untuk Dealer PT Ramayana Solo Mandiri adalah pada 08.15 sampai 17.15.

c. Sistem Pengupahan

Para karyawan menerima gaji setiap awal bulan. Besarnya gaji masing-masing karyawan berbeda, yakni berdasarkan kinerja dan posisi yang diduduki oleh karyawan yang bersangkutan.

6. Bentuk Usaha

Dealer PT Ramayana Solo Mandiri adalah suatu usaha yang berbentuk perseorangan. Hal ini dikarenakan Dealer PT Ramayana Solo Mandiri didirikan dengan modal sendiri. Dealer PT Ramayana memiliki surat ijin usaha perdagangan Nomor 517/0021./PB/V/2004.



## **B. Laporan Magang**

### **1. Lokasi dan Waktu Magang Kerja**

#### **a. Lokasi Magang Kerja**

Berdasarkan persetujuan magang kerja dilaksanakan di PT Ramayana Solo Mandiri yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 133 Sukoharjo.

#### **b. Waktu Magang Kerja**

Magang kerja dilakukan mulai tanggal 13 Maret 2006 sampai 13 April 2006 dengan menyesuaikan jadwal kuliah. Dengan demikian tidak mengganggu kegiatan belajar mengajar di kampus, tetapi tetap bisa melakukan magang kerja. Magang kerja dilakukan sama dengan karyawan yaitu masuk pagi pukul 08.15 – 17.15 WIB.

### **2. Pelaksanaan Magang Kerja**

Penulis magang kerja ditempatkan pada dua bagian yaitu administrasi bengkel dan bagian penjualan kendaraan motor, pada administrasi bengkel berkaitan dengan pencatatan buku servis perawatan kendaraan motor dengan merk Honda, sedangkan untuk penjualan kendaraan berkaitan dengan penjualan berbagai type kendaraan yang merk Honda di perusahaan PT Ramayana Solo Mandiri.

Penulis ditempatkan pada bagian administrasi ke bagian penjualan dilakukan tiap dua minggu. Adapun penjelasan tentang materi penelitian adalah sebagai berikut :

a. Bagian Administrasi Bengkel

1) Minggu pertama penulis ditempatkan di bagian administrasi bengkel. Dalam hal ini dijelaskan mengenai gambaran umum perusahaan yang meliputi letak dan sejarah berdirinya PT. Ramayana Solo Mandiri hingga perkembangannya saat ini. di samping itu dilakukan juga observasi langsung ke bengkel tempat perawatan kendaraan motor. Dalam hal ini dijelaskan mengenai bagaimana cara mencatat buku servis kapan buku servis ini masa berlakunya habis.

2) Minggu Kedua

Kegiatan minggu kedua yaitu membantu karyawan bagian administrasi bengkel untuk mencatat buku servis dan memberikan kuitansi pada pembayaran jasa servis dari konsumen.

b. Bagian Penjualan

1) Minggu Ketiga

Pada minggu ke tiga penulis melakukan pergantian, yaitu pindah ke bagian penjualan kendaraan di bagian ini dijelaskan mengenai type kendaraan, harga kendaraan, kendaraan yang terbaru. Adapun penjelasan dari masing-

masing tahap proses penjualan telah dijelaskan dalam bab sebelumnya gambaran umum perusahaan.

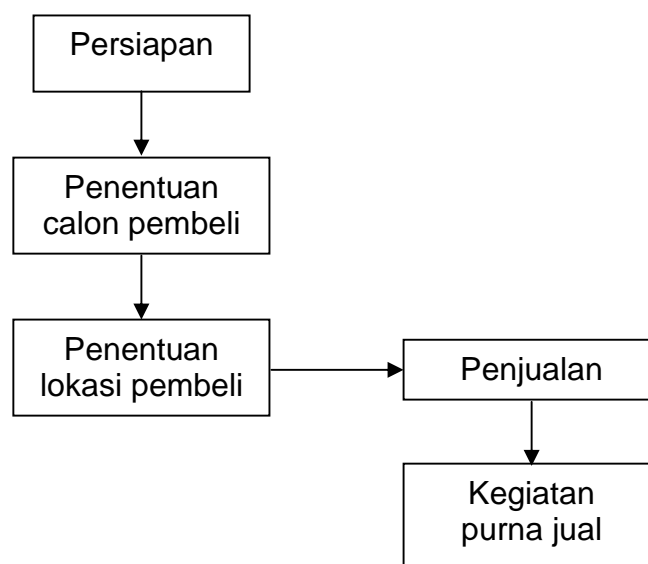
## 2) Minggu Keempat

Kegiatan yang dilakukan dalam minggu keempat adalah membantu, karyawan di bagian penjualan kendaraan motor dengan merk Honda.

### C. Pembahasan Masalah

#### 1. Sistem dan Prosedur Penjualan yang Dilakukan oleh PT. Ramayana Solo Mandiri

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan dengan bertemu muka dengan calon pembeli. Adapun tahap-tahap yang harus di tempuh adalah :



Gambar 3.9.  
Tahap-Tahap Penjualan

a. Persiapan Sebelum Penjualan

Mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.

b. Penentuan Lokasi Pembelian Potensial

Pada tahap kedua ini ditentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

c. Pendekatan Pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjualan harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya.

d. Melakukan Penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli.

e. Pelayanan Purna Jual

Sebenarnya kegiatan penjualan tidak terakhir pada saat pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi masih perlu dilanjutkan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada

mereka. Beberapa pelayanan yang diberikan oleh penjual sesudah dilakukan antara lain berupa :

- 1) Pemberian garansi
- 2) Pemberian jasa reparasi
- 3) Latihan tenaga-tenaga operasional dan cara penggunaannya
- 4) Penghantaran barang ke rumah

Pada dasarnya peningkatan jumlah pembeli adalah kunci pokok untuk meningkatkan volume penjualan. Dalam praktek penjualannya, Dealer PT Ramayana Solo Mandiri sebagai salah satu usaha yang bergerak di bidang jual beli motor baru yang terletak di Sukoharjo, menggunakan sistem penjualan yang dapat dipilih oleh para konsumen. Di sini, konsumen dapat memilih salah satu cara penjualan yang ditawarkan oleh Dealer PT Ramayana Solo Mandiri yang sekiranya cocok dan sesuai dengan keinginan serta kemampuan konsumen tersebut. Sistem penjualan yang ditawarkan Dealer PT Ramayana Solo Mandiri yang dapat dipilih oleh konsumen ada tiga cara yaitu sistem penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan leasing.

Pengertian dari sistem penjualan tunai yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada

pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan sebagai penerimaan kas sebesar harga yang telah ditetapkan perusahaan. Harga kendaraan yang ditawarkan kepada konsumen harus benar-benar diperhitungkan agar keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai.

Berbeda dengan penjualan tunai, penjualan kredit mempunyai pengertian penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Biasanya pihak pembeli menyerahkan uang muka yang telah disepakati dengan Dealer PT Ramayana Solo Mandiri. Sisa dari penjualan yang belum dilunasi merupakan piutang yang biasanya baru dilunasi saat jatuh tempo. Sedangkan pengertian penjualan tukar tambah yaitu penjualan dimana aktiva lama digunakan untuk membayar harga aktiva baru, baik seluruhnya atau sebagian dimana kekurangannya dibayar tunai.

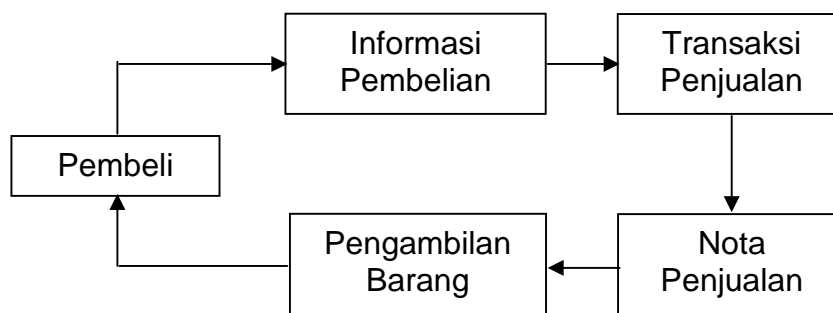
#### a. Penjualan Tunai

Dari beberapa alternatif sistem penjualan yang ditawarkan oleh Dealer PT Ramayana Solo Mandiri, konsumen dapat memilih metode penjualan tunai. Penjualan tunai ini dilakukan oleh konsumen, karena mereka sudah punya cukup uang untuk membeli kendaraan bermotor secara tunai di Dealer PT

Ramayana Solo Mandiri. Sebenarnya dengan melakukan penjualan tunai lebih menguntungkan daripada penjualan kredit, baik keuntungan yang diperoleh Dealer PT Ramayana Solo Mandiri maupun pihak konsumen. Keuntungan tersebut adalah :

- 1) Bagi Dealer PT Ramayana Solo Mandiri
  - a) Pihak Dealer PT Ramayana Solo Mandiri langsung menerima uang kas dari pembeli.
  - b) Tidak ada resiko piutang tak tertagih karena pembayaran dilakukan pada saat itu juga.
  - c) Dealer PT Ramayana Solo Mandiri langsung dapat laba dari selisih harga jual dan harga beli.
- 2) Bagi konsumen
  - a) Harga kendaraan yang ditawarkan Dealer PT Ramayana Solo Mandiri dengan sistem penjualan tunai lebih murah jika dibandingkan dengan sistem penjualan kredit karena dalam pembayarannya tidak disertai dengan bunga.
  - b) Prosesnya lebih cepat dan tidak berbelit-belit.
  - c) Pihak konsumen sudah tidak ada tanggungan kepada Dealer PT Ramayana Solo Mandiri karena pembayaran sudah dilunasi pada saat itu juga.
  - d) Pihak konsumen bisa langsung mendapatkan kendaraan bermotor yang diinginkan, serta surat-surat seperti BPKB dan STNK dapat diambil satu minggu setelah pembelian.

Berikut ini adalah proses penjualan tunai Dealer PT Ramayana Solo Mandiri.



Sumber Data : Dealer PT Ramayana Solo Mandiri

Gambar 3.10.  
Proses Penjualan Tunai Pada Dealer PT Ramayana Solo Mandiri

#### 1) Informasi Pembelian

Sebelum melakukan pembelian, calon konsumen biasanya mengumpulkan berbagai macam informasi tentang barang yang akan dibeli. Sebelum memutuskan membeli sepeda motor Dealer PT Ramayana Solo Mandiri mereka telah datang ke dealer-dealer sepeda motor yang lain untuk mendapatkan informasi tentang harga, mutu dan kualitas produk untuk dijadikan pertimbangan sebelum melakukan pembelian tersebut. Setelah datang ke Dealer PT Ramayana Solo Mandiri mereka akan diberi informasi-informasi tentang produk yang akan dibeli. Kalau informasi yang diperoleh calon konsumen dirasa cukup dan merek sepeda motor



yang dikehendaki cocok kemudian calon konsumen dipersilahkan memilih sepeda motor tersebut dengan didampingi oleh seksi bengkel sehingga pengecekan kendaraan bermotor secara keseluruhan dapat dilakukan langsung di depan calon konsumen.

## 2) Transaksi Penjualan

Setelah konsumen cocok dengan sepeda motor yang dikehendaki kemudian PT Ramayana Solo Mandiri menetapkan harga kendaraan. Harga kendaraan yang ditetapkan PT Ramayana Solo Mandiri tidak harus disetujui oleh calon konsumen karena harga yang ditawarkan tidak tetap. Konsumen dan pihak PT Ramayana Solo Mandiri dapat melakukan tawar menawar. Setelah harga kendaraan yang ditawarkan dirasa cocok dan disetujui kedua belah pihak kemudian konsumen membayar di kasir / bagian keuangan.

## 3) Nota Penjualan

Setelah PT Ramayana Solo Mandiri menerima uang hasil penjualan, kemudian kasir membuat dua lembar nota penjualan yang diberikan kepada :

### a) Pihak Konsumen

Nota lembar pertama diberikan kepada konsumen sebagai bukti bahwa konsumen tersebut telah membeli

kendaraan bermotor secara tunai di PT Ramayana Solo Mandiri.

b) Bagian Keuangan PT Ramayana Solo Mandiri

Nota lembar kedua digunakan sebagai arsip Bagian Keuangan PT Ramayana Solo Mandiri, yang kemudian dilanjutkan dengan membuat laporan keuangan yang dilakukan oleh kasir.

4) Pengambilan Barang

Setelah melakukan pembayaran, kendaraan bermotor yang sudah dilengkapi surat-surat seperti BPKB, STNK, dan faktur penjualan bisa langsung dibawa pulang oleh konsumen atau PT Ramayana Solo Mandiri melakukan pengiriman ke konsumen karena memberikan pelayanan pengantaran barang ke alamat konsumen.

5) Pembeli

Kendaraan bermotor yang sudah dibayar tunai bisa langsung dimiliki oleh konsumen. Dalam hal ini PT Ramayana Solo Mandiri memberikan pelayanan purna jual sehingga barang yang sudah keluar masih menjadi tanggungan oleh penjual sampai barang itu sampai ke tempat tujuan.

Berikut ini adalah data penjualan kendaraan bermotor secara tunai di PT Ramayana Solo Mandiri 2004 – 2005 :

Tabel 3.1.  
Volume Penjualan Tunai Di PT Ramayana Solo Mandiri  
Tahun 2004 – 2005

Tahun	Volume Penjualan Tunai (Unit)	Total
2004	125	125
2005	47	47
<b>JUMLAH</b>		175

Sumber Data : PT Ramayana Solo Mandiri

Dari tabel penjualan kendaraan bermotor di atas dapat dilihat bahwa penjualan tertinggi yaitu tahun 2004 sebanyak 125 unit, tahun 2005 sebanyak 47 unit. Dari data di atas dapat diketahui bahwa rata-rata penjualan kendaraan bermotor secara tunai untuk setiap tahun adalah 47 sampai 125 unit pertahun. Penjualan tertinggi tahun 2004 karena harga kendaraan lebih murah dibanding penjualan tahun 2005. Untuk meningkatkan volume penjualan tunai sebaiknya Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri memberikan hadiah langsung seperti helm atau jaket agar pembeli lebih tertarik membelikan pembelian secara tunai, karena pembelian dengan secara tunai Dealer PT. Ramayana Solo Mandiri langsung menerima uang tunai yang dapat digunakan menambah stock kendaraan dan memenuhi modal investasi.

#### b. Penjualan Kredit

Untuk meningkatkan volume penjualan, maka PT Ramayana Solo Mandiri juga menawarkan sistem penjualan secara kredit. Dengan meningkatkan volume penjualan, maka laba yang diperoleh perusahaan pun meningkat. Dalam penjualan kredit ini, konsumen bisa langsung membayar ke pihak dealer.

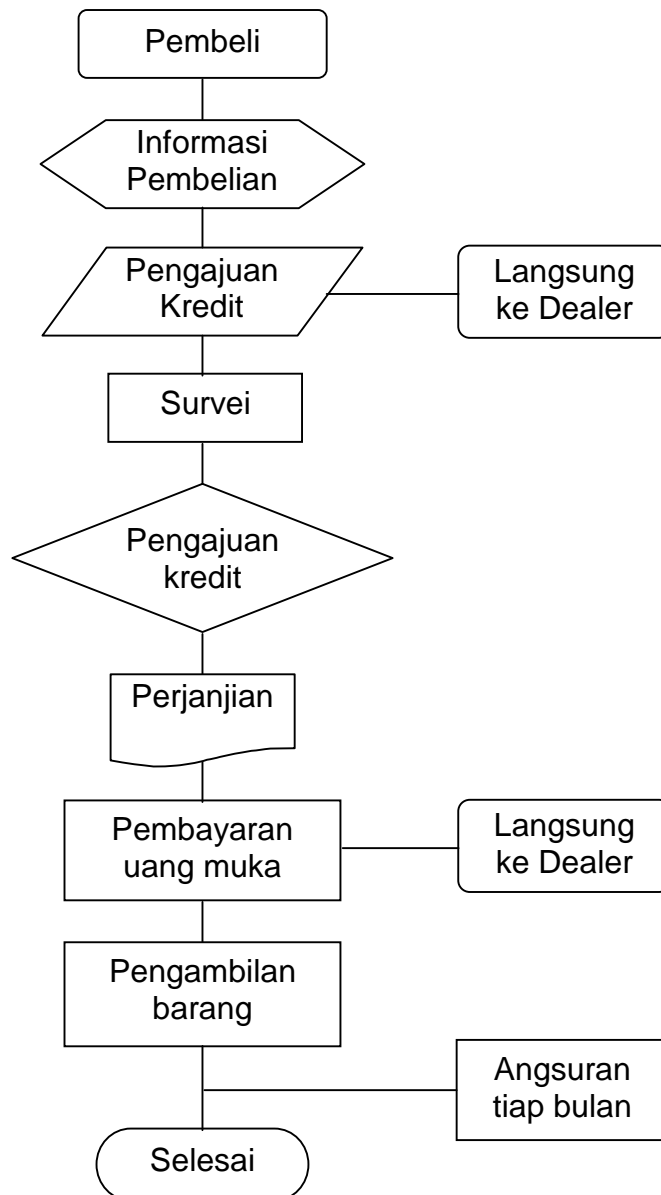
Cara pembayaran yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Pihak konsumen membayar uang muka sebesar 40% dari total harga kendaraan yang telah disepakati.
- 2) Sisa dari pembayaran uang muka dapat diangsur setiap bulan ditambah dengan bunga yang telah ditetapkan.

Untuk mendapatkan kredit langsung dari PT Ramayana Solo Mandiri ada beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu :

- 1) Membayar uang muka sebesar 40% dari total harga kendaraan yang telah disepakati.
- 2) Menyerahkan fotokopi kartu tanda penduduk yang masih berlaku dan fotokopi kartu keluarga yang telah dilegalisir pemerintah setempat.
- 3) Melakukan perjanjian di atas kertas bermaterai yang berisi hak-hak dan kewajiban PT Ramayana Solo Mandiri dan pembeli surat perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak. Sebagai bukti bahwa mereka telah melakukan transaksi pembelian.

Berikut ini adalah proses penjualan kendaraan bermotor secara kredit pada PT Ramayana Solo Mandiri.



Sumber Data : PT Ramayana Solo Mandiri

Gambar 3.11.  
Proses Penjualan Kredit PT Ramayana Solo Mandiri

### 1) Informasi Pembelian

Sebelum membeli kendaraan bermotor, seorang konsumen biasanya mencari informasi tentang dealer mana yang menjual kendaraan bermotor dengan harga yang rendah dan berkualitas. Setelah konsumen mendapatkan dealer yang cocok, kemudian konsumen tersebut bisa meminta informasi bagaimana cara melakukan pembelian secara kredit serta persyaratan-persyaratan apa saja yang harus dipenuhi.

### 2) Pengajuan Kredit

Setelah konsumen merasa cukup dengan informasi yang dibutuhkan tentang kendaraan bermotor yang akan dibeli, konsumen bisa langsung mengajukan kredit ke dealer.

### 3) Survei

Setelah pembeli mengajukan pembelian kendaraan bermotor secara kredit, PT Ramayana Solo Mandiri kemudian mengadakan survei mengenai mampu dan tidaknya seorang konsumen membayar angsuran tiap bulannya agar tidak terjadi piutang tak tertagih.

### 4) Perjanjian Pembelian Kredit

Setelah pengajuan kredit diterima, PT Ramayana Solo Mandiri dan pihak pembeli kemudian membuat perjanjian-perjanjian yang berisi hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak. Dalam perjanjian ini juga berisi sanksi-sanksi jika

pihak pembeli tidak memenuhi kewajibannya selama jangka waktu pembayaran kredit yang telah ditentukan.

#### 5) Pembayaran Uang Muka

Uang muka adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pertama kali oleh konsumen ke pihak penjual atas barang yang dibelinya. PT Ramayana Solo Mandiri sebagai dealer penjualan motor bekas menetapkan uang muka yang harus dibayar sebesar 40% dari total harga kendaraan bermotor yang disetujui kedua belah pihak.

#### 6) Nota Penjualan

Setelah PT Ramayana Solo Mandiri menerima sejumlah uang dari hasil penjualan secara kredit, bagian kasir kemudian membuat dua lembar nota penjualan yang diberikan pada :

##### a) Pembeli

Nota ini diberikan kepada konsumen sebagai bukti bahwa konsumen telah membayar uang muka untuk pembelian secara kredit di PT Ramayana Solo Mandiri.

##### b) Bagian Keuangan PT Ramayana Solo Mandiri

Nota yang satunya dipegang sendiri oleh bagian keuangan sebagai arsip bahwa di PT Ramayana Solo Mandiri telah terjadi transaksi penjualan secara kredit.

### 7) Angsuran Pembelian

Angsuran yang terdapat pada PT Ramayana Solo Mandiri adalah tiap bulan dan lamanya tergantung dari jangka waktu yang diambil oleh pembeli. Dalam prakteknya angsuran dapat dilakukan oleh pembelian sendiri atau diwakilkan dengan syarat orang tersebut membawa surat kuasa dan KTP dari pembeli tersebut. Jika dalam tiga bulan pembeli tidak membayar angsuran dan bunganya secara berturut-turut, maka PT Ramayana Solo Mandiri bisa langsung mengambil kendaraannya dari pihak pembeli dan uang muka yang telah dibayarkan menjadi milik PT Ramayana Solo Mandiri.

Berikut ini adalah data volume penjualan kredit yang terjadi pada dealer PT Ramayana Solo Mandiri untuk tahun 2004 – 2005 :

Tabel 3.2.  
Volume Penjualan Kredit Di PT Ramayana Solo Mandiri  
Tahun 2004 – 2005

Tahun	Volume Penjualan Kredit (Unit)	Total
2004	237 Unit	237
2005	212 Unit	212
<b>JUMLAH</b>		449

Sumber Data : PT Ramayana Solo Mandiri

Dari tabel penjualan kendaraan bermotor di depan dapat dilihat bahwa penjualan tertinggi yaitu tahun 2004 sebanyak 237 unit



dan 212 unit untuk tahun 2005. Rata-rata penjualan kredit tahun 2004 dan tahun 2005 sebanyak 200 unit per tahun.

c. Prosedur Penjualan Melalui Lembaga Leasing

1) Informasi Pembelian

Konsumen mencari informasi tentang produk yang sesuai dengan keinginannya dengan cara mencari melalui media massa / datang langsung ke dealer.

2) Pengajuan Pembelian Kredit

Apabila konsumen telah menemukan produk yang sesuai, maka konsumen akan mengajukan permohonan kredit kepada dealer. Namun, dalam hal ini pihak dealer akan memberikan anjuran untuk menggunakan jasa lembaga leasing dalam proses pembayarannya. Bila konsumen menyetujui menggunakan jasa lembaga leasing yang telah ditunjuk pihak dealer, maka permohonan kredit konsumen akan disampaikan kepada lembaga leasing yang ditunjuk tersebut.

3) Seksi Survai

Apabila data pemohon kredit telah masuk kepada lembaga leasing, maka lembaga leasing tersebut akan melakukan survai atas layak atau tidaknya suatu permohonan kredit. Hal ini dapat diketahui dari besarnya penghasilan, status kepemilikan rumah dan lainnya.

#### 4) Perjanjian Penjualan Kredit

Apabila konsumen dinyatakan layak untuk mendapatkan pembayaran kredit, maka konsumen diharuskan menyerahkan persyaratan. Antara lain foto copy kartu tanda penduduk, foto copy kartu keluarga, slip gaji, kuitansi pembayaran listrik.

#### 5) Pembayaran Uang Muka

Selain menyerahkan persyaratan tersebut, konsumen juga harus membayar uang muka sejumlah yang telah ditetapkan oleh lembaga leasing.

#### 6) Nota Penjualan

Setelah melakukan pembayaran, maka konsumen akan menerima nota pembayaran dan akan menandatangani akta perjanjian pembayaran secara kredit.

#### 7) Pengecekan dan Pengiriman Barang

Setelah konsumen menandatangani akta perjanjian kredit, maka lembaga leasing akan memberikan perintah kepada dealer untuk mengecek kondisi produk dan pengiriman kepada konsumen. Selain itu lembaga leasing harus membayar sejumlah harga produk kepada dealer. Setelah lembaga leasing melakukan pembayaran kepada dealer, maka antara konsumen dengan dealer sudah tidak ada

hubungan. Dan selanjutnya konsumen melakukan pembayaran kredit kepada lembaga leasing.

Berikut ini adalah data volume penjualan leasing yang terjadi pada PT Ramayana Solo Mandiri tahun 2004 – 2005.

Tabel 3.3.  
Volume Penjualan Leasing Di PT Ramayana Solo Mandiri  
Tahun 2004 – 2005

Tahun	Volume Penjualan Leasing (Unit)	Total
2004	838 Unit	838
2005	886 Unit	886
<b>JUMLAH</b>		1724

Sumber Data : PT Ramayana Solo Mandiri

Selama tahun 2004 – 2005 volume penjualan di PT Ramayana Solo Mandiri mengalami kenaikan. Dari data di atas dapat dilihat bahwa volume penjualan tertinggi pada tahun 2005 yaitu 886 unit. Dilihat dari data volume penjualan leasing dari tahun 2004-2005 rata-rata penjualannya adalah 838 unit pertahun.

Dari hasil penjualan kendaraan sepeda motor PT. Ramayana yang paling banyak yaitu penjualan leasing, sedangkan penjualan yang paling sedikit yaitu penjualan tunai.

## 2. Hambatan yang Dihadapi PT. Ramayana Solo Mandiri

Setiap perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil pastilah mempunyai tujuan yang sama yaitu mencapai laba yang diinginkan, mempertahankan kelangsungan hidupnya, dan untuk berkembang. Untuk mencapai hal-hal tersebut

perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Salah satu faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mencapai tujuannya adalah metode penjualan yang dilakukan, karena masyarakat kurang mengerti adanya prosedur penjualan yang diterapkan oleh PT. Ramaya Solo Mandiri dan tingkat bunga yang dibebankan tinggi.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan dalam bab ini, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Sistem penjualan yang ditawarkan di Dealer PT Ramayana Solo Mandiri ada tiga cara yaitu sistem penjualan tunai, kredit, dan leasing. Volume penjualan tertinggi adalah sistem penjualan leasing, sedangkan volume penjualan terendah adalah sistem penjualan tunai.
2. Dengan menggunakan sistem penjualan secara kredit maupun tunai mengalami peningkatan. Dealer PT Ramayana Solo Mandiri sebagai usaha yang bergerak di bidang pelayanan jual beli motor baru selalu mengalahkan pesaing dengan dealer-dealer yang lain.
3. Laba yang diperoleh Dealer PT Ramayana Solo Mandiri paling banyak berhasil dari sistem penjualan secara kredit karena volume penjualan tertinggi. Rata-rata penjualan dengan sistem penjualan secara kredit dari tahun 2004 ke tahun 2005 adalah 212 unit per tahun rata-rata penjualan secara tunai 125 unit, sedangkan penjualan secara leasing 820 unit.

4. Hambatan yang dihadapi PT. Ramayana Solo Mandiri dalam penjualan kendaraan motor, masyarakat kurang mengerti dengan adanya prosedur penjualan yang diterapkan oleh PT. Ramayana Solo Mandiri, dan beban bunga tinggi.

## **B. Saran**

Dilihat dari kesimpulan di atas, maka penulis menyarankan pada Dealer PT Ramayana Solo Mandiri Sukoharjo untuk :

1. Meningkatkan volume penjualan secara tunai sebaiknya Dealer PT Ramayana Solo Mandiri memberikan hadiah langsung seperti helm atau jaket, agar pembeli lebih tertarik melakukan pembelian secara tunai, karena dengan pembelian secara tunai Dealer PT Ramayana Solo Mandiri langsung menerima uang tunai yang dapat digunakan untuk menambah stock kendaraan dan memenuhi modal investasi.
2. Sebaiknya Dealer PT Ramayana Solo Mandiri tidak hanya menjual kendaraan bermotor dengan sistem penjualan tunai maupun kredit, tetapi juga penjualan kendaraan tukar tambah. Dengan adanya, penjualan tukar tambah dapat meningkatkan omzet penjualan.
3. Sebaiknya perusahaan mempermudah prosedur penjualan yang diterapkan PT. Ramayana Solo Mandiri dan tingkat bunga yang dibebankan tidak terlalu tinggi, sehingga masyarakat mudah mengerti dengan prosedur penjualan yang diterapkan perusahaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Husnan, Suad. 1992. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan*. Yogyakarta
- Kotler, Philip. 1993. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa Djoko Wasono. Edisi ke enam jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 1997. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke Tiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Soekadi. P. Eddy. 1987. *Mekanisme Leasing*. Jakarta: Ghalia, Indonesia.
- Stanton, J. William. 1994. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi ke tujuh. Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Swastha, Basu. 1999. *Azaz-Azaz Marketing*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

**DATA PENJUALAN TUNAI TAHUN 2004**

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	03-Jan-05	2	Rp. 24.100.000
		06-Jan-04	1	Rp. 12.050.000
		09-Jan-04	1	Rp. 10.200.000
		13-Jan-04	1	Rp. 12.050.000
		16-Jan-04	2	Rp. 22.240.000
		18-Jan-04	1	Rp. 12.050.000
		20-Jan-04	1	Rp. 15.575.000
		24-Jan-04	1	Rp. 13.300.000
		27-Jan-04	1	Rp. 13.300.000
		29-Jan-04	1	Rp. 10.180.000
2	Februari	04-Feb-04	1	Rp. 10.200.000
		07-Feb-04	1	Rp. 12.050.000
		11-Feb-04	2	Rp. 24.100.000
		13-Feb-04	1	Rp. 10.200.000
		18-Feb-04	1	Rp. 10.200.000
		20-Feb-04	1	Rp. 12.050.000
		23-Feb-04	1	Rp. 13.300.000
		25-Feb-04	1	Rp. 15.575.000
		28-Feb-04	1	Rp. 12.050.000
3	Maret	02-Mar-04	1	Rp. 10.200.000
		03-Mar-04	1	Rp. 10.200.000
		08-Mar-04	1	Rp. 10.180.000
		10-Mar-04	1	Rp. 10.200.000
		13-Mar-04	1	Rp. 13.300.000
		17-Mar-04	1	Rp. 12.050.000
		20-Mar-04	1	Rp. 12.050.000
		25-Mar-04	1	Rp. 13.300.000
		29-Mar-04	1	Rp. 10.200.000
4	April	03-Apr-04	1	Rp. 12.050.000
		09-Apr-04	1	Rp. 15.575.000
		10-Apr-04	2	Rp. 16.600.000
		12-Apr-04	1	Rp. 10.200.000
		14-Apr-04	2	Rp. 24.100.000
		20-Apr-04	1	Rp. 10.200.000
		24-Apr-04	1	Rp. 10.200.000
		26-Apr-04	1	Rp. 10.200.000
		28-Apr-04	1	Rp. 12.050.000
		29-Apr-04	1	Rp. 13.300.000
			v	



5	Mei	03-Mei-04	2	Rp.	23.750.000
		08-Mei-04	1	Rp.	12.300.000
		14-Mei-04	1	Rp.	12.300.000
		17-Mei-04	2	Rp.	20.400.000
		20-Mei-04	1	Rp.	10.200.000
		21-Mei-04	1	Rp.	12.300.000
		24-Mei-04	1	Rp.	10.200.000
		26-Mei-04	1	Rp.	10.180.000
		28-Mei-04	1	Rp.	10.200.000
6	Juni	04-Jun-04	1	Rp.	13.250.000
		08-Jun-04	1	Rp.	10.200.000
		09-Jun-04	2	Rp.	26.500.000
		14-Jun-04	1	Rp.	12.300.000
		17-Jun-04	1	Rp.	15.575.000
		20-Jun-04	1	Rp.	12.280.000
		25-Jun-04	1	Rp.	12.300.000
		28-Jun-04	1	Rp.	10.200.000
7	Juli	02-Jul-04	1	Rp.	10.150.000
		07-Jul-04	1	Rp.	10.150.000
		13-Jul-04	1	Rp.	13.200.000
		15-Jul-04	1	Rp.	10.150.000
		19-Jul-04	3	Rp.	33.500.000
		22-Jul-04	1	Rp.	12.250.000
		27-Jul-04	1	Rp.	12.250.000
8	Agustus	03-Agust-04	2	Rp.	20.300.000
		06-Agust-04	1	Rp.	15.525.000
		09-Agust-04	1	Rp.	12.250.000
		13-Agust-04	3	Rp.	30.350.000
		16-Agust-04	1	Rp.	10.150.000
		19-Agust-04	1	Rp.	10.150.000
		24-Agust-04	1	Rp.	10.150.000
9	September	03-Sep-04	1	Rp.	10.200.000
		07-Sep-04	3	Rp.	34.800.000
		09-Sep-04	2	Rp.	22.500.000
		14-Sep-04	1	Rp.	12.300.000
		20-Sep-04	2	Rp.	22.500.000
		24-Sep-04	1	Rp.	10.200.000
		28-Sep-04	1	Rp.	10.200.000
10	Oktober	04-Okt-04	2	Rp.	23.500.000
		07-Okt-04	1	Rp.	10.200.000
		12-Okt-04	3	Rp.	30.600.000
		14-Okt-04	3	Rp.	32.600.000
		18-Okt-04	1	Rp.	10.200.000
		21-Okt-04	vi 1	Rp.	10.180.000

		25-Okt-04	1	Rp.	10.200.000
		28-Okt-04	1	Rp.	13.250.000
11	November	02-Nop-04	1	Rp.	10.200.000
		09-Nop-04	3	Rp.	30.600.000
		10-Nop-04	2	Rp.	23.500.000
		11-Nop-04	1	Rp.	10.175.000
		17-Nop-04	1	Rp.	12.285.000
		23-Nop-04	1	Rp.	12.300.000
		25-Nop-04	1	Rp.	12.300.000
		29-Nop-04	1	Rp.	10.200.000
12	Desember	01-Des-04	1	Rp.	13.300.000
		07-Des-04	1	Rp.	10.200.000
		13-Des-04	1	Rp.	13.300.000
		16-Des-04	1	Rp.	12.300.000
		21-Des-04	2	Rp.	22.500.000
		25-Des-04	1	Rp.	10.200.000
		27-Des-04	1	Rp.	10.200.000
		30-Des-04	1	Rp.	12.300.000
			126	Rp.	1.435.175.000

### DATA PENJUALAN KREDIT TAHUN 2004

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	03-Jan-04	1	Rp. 12.000.000
		05-Jan-04	1	Rp. 11.850.000
		07-Jan-04	2	Rp. 23.700.000
		10-Jan-04	3	Rp. 36.650.000
		12-Jan-04	1	Rp. 11.850.000
		13-Jan-04	2	Rp. 23.700.000
		14-Jan-04	2	Rp. 23.850.000
		17-Jan-04	1	Rp. 13.000.000
		19-Jan-04	1	Rp. 12.000.000
		20-Jan-04	3	Rp. 37.350.000
		24-Jan-04	1	Rp. 13.000.000
		26-Jan-04	1	Rp. 11.850.000
		27-Jan-04	1	Rp. 11.850.000
		29-Jan-04	2	Rp. 23.700.000
		30-Jan-04	1	Rp. 12.000.000
2	Februari	02-Feb-04	2	Rp. 23.700.000
		04-Feb-04	2	Rp. 23.700.000
		05-Feb-04	1	Rp. 11.850.000
		09-Feb-04	1	Rp. 11.850.000
		10-Feb-04	1	Rp. 12.000.000
		11-Feb-04	1	Rp. 11.850.000
		13-Feb-04	3	Rp. 38.675.000
		16-Feb-04	2	Rp. 12.350.000
		17-Feb-04	2	Rp. 23.700.000
		19-Feb-04	1	Rp. 12.050.000
		23-Feb-04	1	Rp. 11.850.000
		24-Feb-04	1	Rp. 10.800.000
		28-Feb-04	2	Rp. 23.700.000
		30-Feb-04	1	Rp. 12.000.000
3	Maret	03-Mar-04	2	Rp. 23.700.000
		05-Mar-04	1	Rp. 13.000.000
		06-Mar-04	2	Rp. 26.550.000
		08-Mar-04	1	Rp. 11.850.000
		10-Mar-04	1	Rp. 10.800.000
		11-Mar-04	2	Rp. 25.100.000
		15-Mar-04	1	Rp. 12.050.000
		16-Mar-04	3	Rp. 38.650.000
		17-Mar-04	1	Rp. 12.050.000
		19-Mar-04	1	Rp. 12.050.000
		22-Mar-04	viii	Rp. 11.850.000

		24-Mar-04	2	Rp.	23.900.000
		27-Mar-04	1	Rp.	13.000.000
		30-Mar-04	1	Rp.	11.850.000
4	April	01-Apr-04	1	Rp.	10.800.000
		02-Apr-04	2	Rp.	25.100.000
		05-Apr-04	1	Rp.	9.700.000
		07-Apr-04	1	Rp.	12.000.000
		08-Apr-04	1	Rp.	9.800.000
		12-Apr-04	1	Rp.	12.050.000
		14-Apr-04	3	Rp.	36.150.000
		15-Apr-04	1	Rp.	9.850.000
		19-Apr-04	2	Rp.	19.700.000
		20-Apr-04	1	Rp.	12.000.000
		21-Apr-04	1	Rp.	11.850.000
		24-Apr-04	1	Rp.	9.850.000
		26-Apr-04	2	Rp.	23.850.000
		27-Apr-04	1	Rp.	11.800.000
		29-Apr-04	1	Rp.	11.850.000
5	Mei	03-Mei-04	2	Rp.	23.850.000
		04-Mei-04	2	Rp.	19.700.000
		05-Mei-04	1	Rp.	12.000.000
		07-Mei-04	1	Rp.	9.800.000
		08-Mei-04	1	Rp.	9.800.000
		10-Mei-04	3	Rp.	29.400.000
		12-Mei-04	1	Rp.	10.800.000
		13-Mei-04	1	Rp.	11.850.000
		14-Mei-04	1	Rp.	12.050.000
		17-Mei-04	1	Rp.	12.050.000
		18-Mei-04	1	Rp.	12.050.000
		20-Mei-04	1	Rp.	13.000.000
		22-Mei-04	1	Rp.	11.850.000
		24-Mei-04	1	Rp.	9.800.000
		26-Mei-04	2	Rp.	13.800.000
		27-Mei-04	1	Rp.	11.850.000
		29-Mei-04	1	Rp.	12.000.000
		31-Mei-04	1	Rp.	12.050.000
6	Juni	02-Jun-04	1	Rp.	10.800.000
		03-Jun-04	1	Rp.	12.000.000
		04-Jun-04	1	Rp.	12.050.000
		07-Jun-04	2	Rp.	24.100.000
		09-Jun-04	1	Rp.	9.800.000
		11-Jun-04	1	Rp.	9.850.000
		14-Jun-04	3	Rp.	36.150.000
		15-Jun-04	ix 1	Rp.	11.850.000

		17-Jun-04	2	Rp.	19.600.000
		18-Jun-04	1	Rp.	9.800.000
		19-Jun-04	1	Rp.	9.850.000
		21-Jun-04	1	Rp.	10.800.000
		24-Jun-04	1	Rp.	12.050.000
		26-Jun-04	1	Rp.	12.050.000
		28-Jun-04	1	Rp.	13.000.000
		30-Jun-04	1	Rp.	10.800.000
7	Juli	02-Jul-04	2	Rp.	25.050.000
		03-Jul-04	1	Rp.	12.000.000
		05-Jul-04	2	Rp.	24.000.000
		07-Jul-04	2	Rp.	23.700.000
		09-Jul-04	1	Rp.	12.000.000
		12-Jul-04	1	Rp.	9.850.000
		13-Jul-04	1	Rp.	9.800.000
		15-Jul-04	1	Rp.	10.800.000
		17-Jul-04	3	Rp.	38.675.000
		19-Jul-04	1	Rp.	11.850.000
		22-Jul-04	1	Rp.	11.800.000
		24-Jul-04	2	Rp.	25.100.000
		26-Jul-04	1	Rp.	12.050.000
		28-Jul-04	1	Rp.	12.050.000
		30-Jul-04	1	Rp.	9.800.000
		31-Jul-04	1	Rp.	9.850.000
8	Agustus	02-Agust-04	2	Rp.	19.650.000
		04-Agust-04	1	Rp.	10.850.000
		07-Agust-04	1	Rp.	13.000.000
		10-Agust-04	1	Rp.	12.050.000
		11-Agust-04	2	Rp.	26.000.000
		13-Agust-04	1	Rp.	11.850.000
		16-Agust-04	1	Rp.	12.050.000
		19-Agust-04	1	Rp.	10.800.000
		23-Agust-04	1	Rp.	9.800.000
		26-Agust-04	1	Rp.	12.000.000
		27-Agust-04	1	Rp.	13.000.000
		30-Agust-04	1	Rp.	10.850.000
9	September	03-Sep-04	1	Rp.	10.850.000
		04-Sep-04	3	Rp.	37.350.000
		06-Sep-04	1	Rp.	11.900.000
		08-Sep-04	2	Rp.	19.600.000
		10-Sep-04	1	Rp.	13.000.000
		13-Sep-04	1	Rp.	12.000.000
		15-Sep-04	1	Rp.	9.850.000
		16-Sep-04	x 3	Rp.	29.000.000

		20-Sep-04	1	Rp.	10.800.000
		21-Sep-04	1	Rp.	10.800.000
		24-Sep-04	2	Rp.	20.750.000
		27-Sep-04	1	Rp.	9.850.000
		29-Sep-04	1	Rp.	12.000.000
10	Oktober	04-Okt-04	1	Rp.	12.000.000
		05-Okt-04	1	Rp.	11.900.000
		08-Okt-04	2	Rp.	23.600.000
		11-Okt-04	1	Rp.	9.800.000
		14-Okt-04	1	Rp.	10.850.000
		18-Okt-04	1	Rp.	10.850.000
		19-Okt-04	2	Rp.	25.100.000
		21-Okt-04	1	Rp.	13.000.000
		23-Okt-04	2	Rp.	23.600.000
		25-Okt-04	1	Rp.	11.850.000
		27-Okt-04	1	Rp.	12.000.000
		29-Okt-04	1	Rp.	12.050.000
11	November	02-Nop-04	1	Rp.	10.850.000
		03-Nop-04	1	Rp.	9.800.000
		04-Nop-04	2	Rp.	19.600.000
		08-Nop-04	1	Rp.	10.850.000
		10-Nop-06	2	Rp.	23.700.000
		12-Nop-04	1	Rp.	13.000.000
		15-Nop-04	3	Rp.	34.900.000
		17-Nop-04	2	Rp.	19.650.000
		18-Nop-04	1	Rp.	13.000.000
		20-Nop-04	1	Rp.	12.000.000
		23-Nop-04	3	Rp.	29.400.000
		26-Nop-04	1	Rp.	11.950.000
		29-Nop-04	1	Rp.	10.800.000
		30-Nop-04	1	Rp.	10.850.000
12	Desember	01-Des-04	2	Rp.	23.800.000
		03-Des-04	2	Rp.	19.650.000
		06-Des-04	1	Rp.	12.000.000
		08-Des-04	2	Rp.	19.650.000
		10-Des-04	2	Rp.	25.000.000
		13-Des-04	1	Rp.	13.000.000
		14-Des-04	1	Rp.	10.850.000
		20-Des-04	3	Rp.	29.400.000
		21-Des-04	1	Rp.	9.800.000
		23-Des-04	1	Rp.	12.050.000
		27-Des-04	1	Rp.	13.000.000
		28-Des-04	2	Rp.	19.600.000
		31-Des-04	1	Rp.	12.000.000
			x <sup>238</sup>	Rp.	2.718.200.000

**DATA PENJUALAN LEASING TAHUN 2004**

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	02-Jan-04	5	Rp. 69.500.000
		03-Jan-04	4	Rp. 41.520.000
		05-Jan-04	6	Rp. 80.100.000
		06-Jan-04	5	Rp. 61.500.000
		07-Jan-04	7	Rp. 75.600.000
		09-Jan-04	3	Rp. 29.400.000
		10-Jan-04	5	Rp. 53.500.000
		12-Jan-04	4	Rp. 48.100.000
		13-Jan-04	3	Rp. 33.900.000
		15-Jan-04	3	Rp. 29.400.000
		16-Jan-04	6	Rp. 63.300.000
		17-Jan-04	1	Rp. 9.800.000
		19-Jan-04	2	Rp. 19.600.000
		20-Jan-04	4	Rp. 41.450.000
		22-Jan-04	2	Rp. 24.100.000
		23-Jan-04	3	Rp. 36.150.000
		24-Jan-04	5	Rp. 54.650.000
		26-Jan-04	4	Rp. 39.200.000
		27-Jan-04	6	Rp. 66.700.000
		29-Jan-04	2	Rp. 24.100.000
		30-Jan-04	2	Rp. 21.850.000
		31-Jan-04	3	Rp. 29.400.000
2	Februari	02-Feb-04	4	Rp. 47.100.000
		03-Feb-04	6	Rp. 61.050.000
		05-Feb-04	2	Rp. 24.100.000
		06-Feb-04	5	Rp. 53.500.000
		07-Feb-04	4	Rp. 45.950.000
		09-Feb-04	3	Rp. 29.400.000
		11-Feb-04	3	Rp. 29.400.000
		12-Feb-04	6	Rp. 66.700.000
		13-Feb-04	5	Rp. 59.150.000
		14-Feb-04	6	Rp. 66.700.000
		16-Feb-04	7	Rp. 76.500.000
		18-Feb-04	2	Rp. 24.100.000
		19-Feb-04	2	Rp. 21.850.000
		20-Feb-04	3	Rp. 36.150.000
		21-Feb-04	4	Rp. 39.200.000
		23-Feb-04	5	Rp. 58.000.000
		24-Feb-04	6	Rp. 66.700.000
		26-Feb-04	3	Rp. 29.400.000
		27-Feb-04	xii5	Rp. 56.900.000





		28-Feb-04	4	Rp.	39.200.000
3	Maret	01-Mar-04	5	Rp.	54.650.000
		02-Mar-04	6	Rp.	67.800.000
		03-Mar-04	3	Rp.	29.400.000
		05-Mar-04	3	Rp.	29.400.000
		06-Mar-04	3	Rp.	33.900.000
		08-Mar-04	2	Rp.	24.100.000
		09-Mar-04	4	Rp.	48.200.000
		10-Mar-04	3	Rp.	29.400.000
		12-Mar-04	5	Rp.	59.150.000
		13-Mar-04	2	Rp.	19.600.000
		15-Mar-04	2	Rp.	21.850.000
		16-Mar-04	5	Rp.	55.750.000
		18-Mar-04	4	Rp.	39.200.000
		19-Mar-04	4	Rp.	43.700.000
		20-Mar-04	3	Rp.	29.400.000
		22-Mar-04	6	Rp.	64.450.000
		23-Mar-04	2	Rp.	21.850.000
		25-Mar-04	4	Rp.	42.600.000
		27-Mar-04	3	Rp.	31.650.000
		29-Mar-04	4	Rp.	39.200.000
		30-Mar-04	5	Rp.	55.750.000
		31-Mar-04	3	Rp.	33.900.000
4	April	01-Apr-04	3	Rp.	39.050.000
		02-Apr-04	5	Rp.	58.000.000
		03-Apr-04	6	Rp.	64.450.000
		05-Apr-04	4	Rp.	48.200.000
		07-Apr-04	3	Rp.	29.350.000
		09-Apr-04	4	Rp.	39.150.000
		10-Apr-04	2	Rp.	19.600.000
		12-Apr-04	4	Rp.	48.200.000
		13-Apr-04	4	Rp.	48.200.000
		14-Apr-04	6	Rp.	64.450.000
		15-Apr-04	3	Rp.	29.400.000
		16-Apr-04	3	Rp.	29.400.000
		17-Apr-04	3	Rp.	31.650.000
		19-Apr-04	5	Rp.	55.750.000
		21-Apr-04	4	Rp.	43.700.000
		22-Apr-04	2	Rp.	19.600.000
		24-Apr-04	3	Rp.	29.400.000
		26-Apr-04	4	Rp.	42.600.000
		27-Apr-04	3	Rp.	31.650.000
		28-Apr-04	5	Rp.	59.150.000
		29-Apr-04	xiv <sup>2</sup>	Rp.	19.600.000

		10-Jul-04	3	Rp.	29.400.000
		12-Jul-04	4	Rp.	39.200.000
		13-Jul-04	1	Rp.	12.050.000
		14-Jul-04	1	Rp.	12.050.000
		16-Jul-04	3	Rp.	37.300.000
		19-Jul-04	4	Rp.	42.600.000
		20-Jul-04	5	Rp.	55.750.000
		21-Jul-04	2	Rp.	24.100.000
		23-Jul-04	2	Rp.	21.850.000
		24-Jul-04	4	Rp.	42.600.000
		27-Jul-04	4	Rp.	39.200.000
		28-Jul-04	3	Rp.	29.400.000
		30-Jul-04	3	Rp.	29.400.000
8	Agustus	02-Agust-04	5	Rp.	58.000.000
		04-Agust-04	3	Rp.	29.350.000
		05-Agust-04	3	Rp.	36.150.000
		06-Agust-04	6	Rp.	64.450.000
		07-Agust-04	5	Rp.	55.730.000
		09-Agust-04	4	Rp.	39.200.000
		11-Agust-04	3	Rp.	29.350.000
		12-Agust-04	4	Rp.	42.600.000
		13-Agust-04	2	Rp.	24.100.000
		14-Agust-04	2	Rp.	24.100.000
		16-Agust-04	6	Rp.	64.430.000
		19-Agust-04	3	Rp.	29.400.000
		21-Agust-04	4	Rp.	39.200.000
		24-Agust-04	4	Rp.	39.200.000
		26-Agust-04	2	Rp.	19.600.000
		27-Agust-04	1	Rp.	12.050.000
		28-Agust-04	3	Rp.	29.400.000
		30-Agust-04	2	Rp.	24.050.000
		31-Agust-04	2	Rp.	19.600.000
9	September	01-Sep-04	2	Rp.	25.250.000
		03-Sep-04	6	Rp.	64.430.000
		04-Sep-04	4	Rp.	48.200.000
		06-Sep-04	3	Rp.	29.400.000
		07-Sep-04	6	Rp.	58.800.000
		09-Sep-04	5	Rp.	60.300.000
		10-Sep-04	3	Rp.	36.150.000
		13-Sep-04	3	Rp.	33.900.000
		15-Sep-04	3	Rp.	29.400.000
		16-Sep-04	3	Rp.	31.650.000
		17-Sep-04	5	Rp.	60.280.000
		18-Sep-04	xv <sup>4</sup>	Rp.	42.600.000

		21-Sep-04	4	Rp.	39.200.000
		22-Sep-04	3	Rp.	36.150.000
		24-Sep-04	1	Rp.	13.200.000
		27-Sep-04	2	Rp.	25.250.000
		28-Sep-04	3	Rp.	36.150.000
		29-Sep-04	2	Rp.	19.600.000
10	Oktober	02-Okt-04	4	Rp.	39.200.000
		05-Okt-04	4	Rp.	39.200.000
		06-Okt-04	4	Rp.	42.600.000
		07-Okt-04	3	Rp.	29.400.000
		09-Okt-04	5	Rp.	55.750.000
		12-Okt-04	4	Rp.	39.200.000
		13-Okt-04	6	Rp.	58.750.000
		15-Okt-04	2	Rp.	24.100.000
		16-Okt-04	4	Rp.	48.200.000
		18-Okt-04	3	Rp.	29.380.000
		20-Okt-04	3	Rp.	36.150.000
		21-Okt-04	5	Rp.	60.300.000
		22-Okt-04	5	Rp.	55.730.000
		25-Okt-04	3	Rp.	29.400.000
		27-Okt-04	2	Rp.	24.100.000
		30-Okt-04	2	Rp.	24.100.000
11	November	01-Nop-04	4	Rp.	48.200.000
		02-Nop-04	4	Rp.	39.200.000
		04-Nop-04	3	Rp.	29.370.000
		06-Nop-04	5	Rp.	55.750.000
		09-Nop-04	6	Rp.	64.450.000
		10-Nop-04	5	Rp.	58.000.000
		12-Nop-04	3	Rp.	36.150.000
		13-Nop-04	3	Rp.	31.650.000
		15-Nop-04	4	Rp.	39.200.000
		16-Nop-04	2	Rp.	24.100.000
		18-Nop-04	4	Rp.	39.200.000
		19-Nop-04	3	Rp.	29.400.000
		20-Nop-04	5	Rp.	55.750.000
		23-Nop-04	1	Rp.	12.050.000
		25-Nop-04	3	Rp.	29.400.000
		27-Nop-04	2	Rp.	24.100.000
		29-Nop-04	1	Rp.	9.800.000
12	Desember	01-Des-04	5	Rp.	55.750.000
		02-Des-04	4	Rp.	39.180.000
		04-Des-04	3	Rp.	29.400.000
		06-Des-04	3	Rp.	29.400.000
		08-Des-04	xvi <sup>4</sup>	Rp.	39.200.000

		09-Des-04	2	Rp.	19.600.000
		11-Des-04	2	Rp.	19.600.000
		13-Des-04	5	Rp.	55.750.000
		15-Des-04	4	Rp.	39.200.000
		17-Des-04	6	Rp.	64.450.000
		18-Des-04	3	Rp.	36.150.000
		20-Nop-04	4	Rp.	41.450.000
		21-Des-04	4	Rp.	45.950.000
		24-Des-04	2	Rp.	21.850.000
		25-Des-04	3	Rp.	29.400.000
		27-Des-04	3	Rp.	33.900.000
		29-Des-04	1	Rp.	12.050.000
		31-Des-04	2	Rp.	21.850.000
			838	Rp.	9.084.870.000

### DATA PENJUALAN TUNAI TAHUN 2005

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	05-Jan-05	2	Rp. 23.750.000
		11-Jan-05	1	Rp. 12.300.000
		12-Jan-05	1	Rp. 13.300.000
		14-Jan-05	1	Rp. 13.100.000
		17-Jan-05	1	Rp. 13.300.000
		18-Jan-04	2	Rp. 24.100.000
		19-Jan-04	1	Rp. 12.050.000
		24-Jan-04	1	Rp. 10.180.000
		25-Jan-04	1	Rp. 12.050.000
		27-Jan-04	1	Rp. 15.575.000
		28-Jan-04	1	Rp. 20.450.000
2	Februari	01-Feb-05	1	Rp. 13.300.000
		04-Feb-05	1	Rp. 6.000.000
		12-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		15-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		19-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		21-Feb-05	1	Rp. 10.180.000
		22-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		23-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		28-Feb-05	2	Rp. 23.700.000
3	Maret	03-Mar-05	1	Rp. 9.950.000
		04-Mar-05	1	Rp. 13.250.000
		16-Mar-05	1	Rp. 9.950.000
		18-Mar-05	1	Rp. 13.250.000
		19-Mar-05	1	Rp. 11.850.000
		21-Mar-05	1	Rp. 10.180.000
		24-Mar-05	1	Rp. 13.250.000
		25-Mar-05	1	Rp. 13.250.000
		28-Mar-05	1	Rp. 12.500.000
		30-Mar-05	1	Rp. 10.180.000
4	April	01-Apr-05	1	Rp. 13.250.000
		18-Apr-05	2	Rp. 25.100.000
		22-Apr-05	1	Rp. 13.250.000
		23-Apr-05	2	Rp. 26.500.000
		26-Apr-05	1	Rp. 13.250.000
5	Mei	02-Mei-05	1	Rp. 13.250.000
		04-Mei-05	1	Rp. 12.250.000
		06-Mei-05	1	Rp. 11.850.000
		19-Mei-05	3	Rp. 39.800.000
		28-Mei-05	xviii	Rp. 10.380.000

6	Juni	13-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		14-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		24-Jun-05	1	Rp.	7.500.000
		29-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
7	Juli	02-Jul-05	1	Rp.	13.250.000
8	Agustus	05-Agust-05	2	Rp.	24.155.000
		06-Agust-05	2	Rp.	27.275.000
9	September	05-Sep-05	1	Rp.	13.250.000
		16-Sep-05	1	Rp.	15.500.000
		19-Sep-05	2	Rp.	29.000.000
		20-Sep-05	1	Rp.	13.900.000
		27-Sep-05	2	Rp.	27.500.000
10	Oktober	08-Okt-05	3	Rp.	40.900.000
		15-Okt-05	2	Rp.	26.550.000
		17-Okt-05	2	Rp.	26.550.000
		25-Okt-05	1	Rp.	13.600.000
		26-Okt-05	3	Rp.	42.225.000
11	November				
12	Desember	02-Des-05	1	Rp.	13.350.000
		29-Des-05	1	Rp.	10.660.000
		31-Des-05	1	Rp.	13.700.000
			77	Rp.	979.265.000

## DATA PENJUALAN KREDIT TAHUN 2005

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	03-Jan-05	1	Rp. 13.000.000
		04-Jan-05	1	Rp. 11.700.000
		07-Jan-05	1	Rp. 13.100.000
		10-Jan-05	1	Rp. 9.700.000
		12-Jan-05	1	Rp. 11.100.000
		14-Jan-05	1	Rp. 12.050.000
		17-Jan-05	2	Rp. 25.625.000
		18-Jan-05	4	Rp. 51.250.000
		19-Jan-05	1	Rp. 13.575.000
		24-Jan-05	5	Rp. 61.230.000
		25-Jan-05	1	Rp. 12.050.000
		26-Jan-05	1	Rp. 25.450.000
		27-Jan-05	1	Rp. 40.725.000
		28-Jan-05	2	Rp. 27.150.000
		29-Jan-05	1	Rp. 12.000.000
		31-Jan-05	1	Rp. 48.950.000
2	Februari	02-Feb-05	2	Rp. 23.700.000
		03-Feb-05	2	Rp. 24.950.000
		04-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		05-Feb-05	1	Rp. 13.250.000
		07-Feb-05	3	Rp. 38.650.000
		08-Feb-05	1	Rp. 11.100.000
		09-Feb-05	2	Rp. 26.550.000
		10-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		11-Feb-05	1	Rp. 13.300.000
		12-Feb-05	2	Rp. 25.100.000
		14-Feb-05	2	Rp. 25.100.000
		15-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		16-Feb-05	1	Rp. 12.050.000
		17-Feb-05	1	Rp. 12.050.000
		18-Feb-05	1	Rp. 13.040.000
		19-Feb-05	1	Rp. 10.800.000
		22-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		25-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		28-Feb-05	1	Rp. 13.575.000
3	Maret	01-Mar-05	2	Rp. 23.700.000
		02-Mar-05	1	Rp. 13.250.000
		05-Mar-05	3	Rp. 37.350.000
		07-Mar-05	1	Rp. 11.850.000
		08-Mar-05	3	Rp. 38.675.000
		10-Mar-05	xx2	Rp. 25.100.000

		12-Mar-05	1	Rp.	13.800.000
		18-Mar-05	1	Rp.	11.850.000
		19-Mar-05	1	Rp.	13.250.000
		21-Mar-05	1	Rp.	11.850.000
		22-Mar-05	1	Rp.	15.525.000
		23-Mar-05	1	Rp.	13.300.000
		25-Mar-05	2	Rp.	25.425.000
		26-Mar-05	1	Rp.	10.900.000
		30-Mar-05	4	Rp.	46.280.000
4	April	01-Apr-05	1	Rp.	12.200.000
		04-Apr-05	1	Rp.	13.250.000
		05-Apr-05	2	Rp.	38.350.000
		06-Apr-05	1	Rp.	13.250.000
		08-Apr-05	2	Rp.	29.775.000
		09-Apr-05	2	Rp.	25.100.000
		15-Apr-05	1	Rp.	11.850.000
		16-Apr-05	2	Rp.	21.600.000
		19-Apr-05	1	Rp.	13.250.000
		20-Apr-05	1	Rp.	10.850.000
		23-Apr-05	2	Rp.	25.100.000
		26-Apr-05	1	Rp.	9.900.000
		27-Apr-05	1	Rp.	9.900.000
		28-Apr-05	1	Rp.	16.025.000
		30-Apr-05	1	Rp.	11.850.000
5	Mei	02-Mei-05	1	Rp.	3.300.000
		03-Mei-05	1	Rp.	9.700.000
		04-Mei-05	2	Rp.	22.450.000
		05-Mei-05	1	Rp.	2.700.000
		06-Mei-05	1	Rp.	4.300.000
		09-Mei-05	2	Rp.	14.000.000
		11-Mei-05	1	Rp.	5.700.000
		14-Mei-05	1	Rp.	10.500.000
		16-Mei-05	1	Rp.	4.500.000
		17-Mei-05	2	Rp.	16.800.000
		23-Mei-05	1	Rp.	6.300.000
		25-Mei-05	1	Rp.	9.000.000
		26-Mei-05	2	Rp.	17.200.000
		28-Mei-05	2	Rp.	14.700.000
		30-Mei-05	1	Rp.	9.500.000
		31-Mei-05	2	Rp.	16.800.000
6	Juni	06-Jun-05	1	Rp.	7.800.000
		08-Jun-05	1	Rp.	7.000.000
		10-Jun-05	1	Rp.	7.000.000
		13-Jun-05	1	Rp.	6.300.000



		14-Jun-05	1	Rp.	8.500.000
		16-Jun-05	1	Rp.	8.000.000
		20-Jun-05	1	Rp.	3.500.000
		21-Jun-05	1	Rp.	5.300.000
		24-Jun-05	1	Rp.	5.000.000
		25-Jun-05	1	Rp.	8.200.000
		27-Jun-05	1	Rp.	9.000.000
		29-Jun-05	1	Rp.	6.100.000
		30-Jun-05	1	Rp.	3.750.000
7	Juli	01-Jul-05	1	Rp.	9.000.000
		02-Jul-05	3	Rp.	15.050.000
		06-Jul-05	1	Rp.	5.500.000
		13-Jul-05	1	Rp.	12.500.000
		18-Jul-05	1	Rp.	8.900.000
		19-Jul-05	1	Rp.	7.000.000
		20-Jul-05	1	Rp.	6.500.000
		22-Jul-05	1	Rp.	7.500.000
		28-Jul-05	1	Rp.	7.350.000
		29-Jul-05	1	Rp.	7.800.000
8	Agustus	03-Agust-05	1	Rp.	8.800.000
		05-Agust-05	2	Rp.	12.350.000
		10-Agust-05	2	Rp.	11.750.000
		12-Agust-05	1	Rp.	5.250.000
		16-Agust-05	1	Rp.	4.700.000
		19-Agust-05	3	Rp.	26.750.000
		23-Agust-05	1	Rp.	7.400.000
		25-Agust-05	1	Rp.	9.750.000
		27-Agust-05	1	Rp.	9.250.000
		28-Agust-05	1	Rp.	5.000.000
		29-Agust-05	1	Rp.	7.850.000
		30-Agust-05	1	Rp.	6.500.000
9	September	01-Sep-05	2	Rp.	16.250.000
		05-Sep-05	1	Rp.	7.750.000
		06-Sep-05	2	Rp.	13.000.000
		07-Sep-05	1	Rp.	9.000.000
		15-Sep-05	1	Rp.	9.250.000
		16-Sep-05	1	Rp.	8.750.000
		17-Sep-05	1	Rp.	6.200.000
		22-Sep-05	1	Rp.	6.000.000
		26-Sep-05	1	Rp.	7.750.000
		27-Sep-05	1	Rp.	14.000.000
		29-Sep-05	1	Rp.	4.350.000
		30-Sep-05	1	Rp.	8.700.000
			xxii		

10	Oktober	01-Okt-05	1	Rp.	4.500.000
		03-Okt-05	1	Rp.	10.500.000
		07-Okt-05	2	Rp.	15.500.000
		10-Okt-05	1	Rp.	2.700.000
		11-Okt-05	1	Rp.	7.500.000
		14-Okt-05	1	Rp.	5.100.000
		15-Okt-05	3	Rp.	15.150.000
		25-Okt-05	1	Rp.	8.250.000
		28-Okt-05	1	Rp.	7.000.000
		29-Okt-05	1	Rp.	6.300.000
11	November	01-Nov-05	2	Rp.	16.000.000
		02-Nov-05	1	Rp.	6.700.000
		09-Nov-05	1	Rp.	6.450.000
		14-Nov-05	3	Rp.	19.300.000
		15-Nov-05	1	Rp.	6.000.000
		18-Nov-05	1	Rp.	7.750.000
		19-Nov-05	1	Rp.	3.500.000
		21-Nov-05	1	Rp.	7.500.000
		23-Nov-05	2	Rp.	11.800.000
12	Desember	06-Des-05	1	Rp.	6.300.000
		07-Des-05	1	Rp.	5.500.000
		08-Des-05	2	Rp.	13.100.000
		10-Des-05	1	Rp.	6.000.000
		12-Des-05	1	Rp.	7.500.000
		13-Des-05	1	Rp.	8.950.000
		14-Des-05	1	Rp.	6.700.000
		17-Des-05	1	Rp.	11.350.000
		20-Des-05	1	Rp.	7.200.000
		23-Des-05	2	Rp.	15.962.500
		31-Des-05	1	Rp.	7.700.000
			212	Rp.	2.115.587.500

**DATA PENJUALAN LEASING TAHUN 2005**

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	04-Jan-05	3	Rp. 32.100.000
		05-Jan-05	3	Rp. 38.150.000
		06-Jan-05	3	Rp. 34.155.000
		07-Jan-05	3	Rp. 36.630.000
		08-Jan-05	2	Rp. 22.600.000
		10-Jan-05	2	Rp. 22.825.000
		11-Jan-05	2	Rp. 20.060.000
		12-Jan-05	1	Rp. 11.100.000
		14-Jan-05	2	Rp. 22.180.000
		15-Jan-05	2	Rp. 25.705.000
		17-Jan-05	2	Rp. 25.425.000
		18-Jan-05	5	Rp. 60.825.000
		19-Jan-05	3	Rp. 43.650.000
		22-Jan-05	7	Rp. 84.995.000
		25-Jan-05	4	Rp. 45.705.000
		27-Jan-05	5	Rp. 66.350.000
		28-Jan-05	4	Rp. 46.000.000
		29-Jan-05	6	Rp. 77.825.000
		31-Jan-05	4	Rp. 49.450.000
2	Februari	01-Feb-05	3	Rp. 33.755.000
		02-Feb-05	2	Rp. 22.030.000
		03-Feb-05	2	Rp. 21.880.000
		04-Feb-05	2	Rp. 25.425.000
		06-Feb-05	1	Rp. 7.800.000
		07-Feb-05	6	Rp. 70.380.000
		08-Feb-05	1	Rp. 11.100.000
		09-Feb-05	5	Rp. 64.750.000
		10-Feb-05	1	Rp. 11.875.000
		12-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		14-Feb-05	5	Rp. 49.200.000
		15-Feb-05	2	Rp. 25.425.000
		16-Feb-05	3	Rp. 37.675.000
		17-Feb-05	2	Rp. 25.975.000
		18-Feb-05	2	Rp. 26.975.000
		22-Feb-05	4	Rp. 39.860.000
		25-Feb-05	3	Rp. 32.200.000
		26-Feb-05	1	Rp. 9.000.000
		28-Feb-05	1	Rp. 11.850.000



**DATA PENJUALAN LEASING TAHUN 2005**

No	Bulan	Tanggal	Jumlah Unit	Jumlah Harga
1	Januari	04-Jan-05	3	Rp. 32.100.000
		05-Jan-05	3	Rp. 38.150.000
		06-Jan-05	3	Rp. 34.155.000
		07-Jan-05	3	Rp. 36.630.000
		08-Jan-05	2	Rp. 22.600.000
		10-Jan-05	2	Rp. 22.825.000
		11-Jan-05	2	Rp. 20.060.000
		12-Jan-05	1	Rp. 11.100.000
		14-Jan-05	2	Rp. 22.180.000
		15-Jan-05	2	Rp. 25.705.000
		17-Jan-05	2	Rp. 25.425.000
		18-Jan-05	5	Rp. 60.825.000
		19-Jan-05	3	Rp. 43.650.000
		22-Jan-05	7	Rp. 84.995.000
		25-Jan-05	4	Rp. 45.705.000
		27-Jan-05	5	Rp. 66.350.000
		28-Jan-05	4	Rp. 46.000.000
		29-Jan-05	6	Rp. 77.825.000
		31-Jan-05	4	Rp. 49.450.000
2	Februari	01-Feb-05	3	Rp. 33.755.000
		02-Feb-05	2	Rp. 22.030.000
		03-Feb-05	2	Rp. 21.880.000
		04-Feb-05	2	Rp. 25.425.000
		06-Feb-05	1	Rp. 7.800.000
		07-Feb-05	6	Rp. 70.380.000
		08-Feb-05	1	Rp. 11.100.000
		09-Feb-05	5	Rp. 64.750.000
		10-Feb-05	1	Rp. 11.875.000
		12-Feb-05	1	Rp. 11.850.000
		14-Feb-05	5	Rp. 49.200.000
		15-Feb-05	2	Rp. 25.425.000
		16-Feb-05	3	Rp. 37.675.000
		17-Feb-05	2	Rp. 25.975.000
		18-Feb-05	2	Rp. 26.975.000
		22-Feb-05	4	Rp. 39.860.000
		25-Feb-05	3	Rp. 32.200.000
		26-Feb-05	1	Rp. 9.000.000
		28-Feb-05	1	Rp. 11.850.000



3	Maret	01-Mar-05	3	Rp.	31.250.000
		02-Mar-05	2	Rp.	22.750.000
		03-Mar-05	2	Rp.	22.000.000
		05-Mar-05	3	Rp.	38.250.000
		08-Mar-05	2	Rp.	25.425.000
		10-Mar-05	2	Rp.	24.050.000
		11-Mar-05	1	Rp.	15.300.000
		12-Mar-05	1	Rp.	11.100.000
		14-Mar-05	2	Rp.	23.230.000
		16-Mar-05	1	Rp.	9.900.000
		17-Mar-05	2	Rp.	23.430.000
		18-Mar-05	2	Rp.	23.320.000
		19-Mar-05	1	Rp.	13.250.000
		21-Mar-05	1	Rp.	10.180.000
		22-Mar-05	1	Rp.	15.525.000
		23-Mar-05	2	Rp.	24.400.000
		24-Mar-05	1	Rp.	16.525.000
		25-Mar-05	2	Rp.	25.425.000
		26-Mar-05	1	Rp.	10.180.000
		28-Mar-05	1	Rp.	8.800.000
		29-Mar-05	2	Rp.	20.360.000
		30-Mar-05	3	Rp.	35.480.000
		31-Mar-05	1	Rp.	12.050.000
4	April	01-Apr-05	2	Rp.	25.775.000
		05-Apr-05	3	Rp.	42.530.000
		06-Apr-05	1	Rp.	11.850.000
		12-Apr-05	2	Rp.	17.980.000
		14-Apr-05	2	Rp.	17.350.000
		16-Apr-05	2	Rp.	21.600.000
		19-Apr-05	2	Rp.	23.430.000
		20-Apr-05	1	Rp.	12.050.000
		22-Apr-05	1	Rp.	13.250.000
		23-Apr-05	2	Rp.	24.350.000
		27-Apr-05	1	Rp.	10.180.000
5	Mei	02-Mei-05	3	Rp.	37.005.000
		04-Mei-05	1	Rp.	13.575.000
		05-Mei-05	1	Rp.	12.050.000
		06-Mei-05	1	Rp.	13.250.000
		07-Mei-05	4	Rp.	49.450.000
		09-Mei-05	2	Rp.	26.825.000
		10-Mei-05	2	Rp.	23.700.000
		11-Mei-05	2	Rp.	18.950.000
		12-Mei-05	3	Rp.	37.925.000
		14-Mei-05	3	Rp.	36.105.000

		16-Mei-05	6	Rp.	75.775.000
		17-Mei-05	3	Rp.	32.325.000
		18-Mei-05	9	Rp.	115.975.000
		19-Mei-05	1	Rp.	13.100.000
		20-Mei-05	1	Rp.	12.250.000
		21-Mei-05	4	Rp.	51.655.000
		23-Mei-05	2	Rp.	25.075.000
		24-Mei-05	3	Rp.	33.010.000
		25-Mei-05	1	Rp.	12.250.000
		26-Mei-05	3	Rp.	46.275.000
		27-Mei-05	3	Rp.	37.800.000
		28-Mei-05	3	Rp.	26.180.000
		30-Mei-05	5	Rp.	60.400.000
		31-Mei-05	4	Rp.	42.300.000
6	Juni	01-Jun-05	5	Rp.	70.575.000
		02-Jun-05	2	Rp.	21.580.000
		03-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		04-Jun-05	4	Rp.	41.075.000
		06-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		07-Jun-05	1	Rp.	17.025.000
		08-Jun-05	2	Rp.	28.025.000
		09-Jun-05	4	Rp.	42.880.000
		11-Jun-05	6	Rp.	69.950.000
		13-Jun-05	3	Rp.	39.275.000
		14-Jun-05	4	Rp.	52.625.000
		15-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		16-Jun-05	1	Rp.	12.250.000
		17-Jun-05	1	Rp.	13.775.000
		18-Jun-05	4	Rp.	45.635.000
		20-Jun-05	6	Rp.	67.455.000
		21-Jun-05	4	Rp.	43.230.000
		22-Jun-05	3	Rp.	38.850.000
		24-Jun-05	1	Rp.	12.250.000
		25-Jun-05	1	Rp.	17.025.000
		27-Jun-05	7	Rp.	80.530.000
		28-Jun-05	4	Rp.	51.800.000
		29-Jun-05	3	Rp.	34.055.000
		30-Jun-05	4	Rp.	52.005.000
7	Juli	01-Jul-05	5	Rp.	63.075.000
		04-Jul-05	5	Rp.	63.930.000
		05-Jul-05	4	Rp.	53.575.000
		06-Jul-05	1	Rp.	11.300.000
		07-Jul-05	2	Rp.	23.775.000
		08-Jul-05	2	Rp.	26.525.000



		09-Jul-05	3	Rp.	37.930.000
		11-Jul-05	6	Rp.	76.200.000
		12-Jul-05	2	Rp.	21.680.000
		13-Jul-05	4	Rp.	53.000.000
		14-Jul-05	2	Rp.	25.075.000
		15-Jul-05	2	Rp.	25.000.000
		16-Jul-05	2	Rp.	25.075.000
		18-Jul-05	5	Rp.	57.885.000
		19-Jul-05	4	Rp.	49.680.000
		20-Jul-05	4	Rp.	54.875.000
		21-Jul-05	2	Rp.	23.675.000
		22-Jul-05	2	Rp.	30.575.000
		26-Jul-05	3	Rp.	37.930.000
		27-Jul-05	3	Rp.	38.850.000
		29-Jul-05	4	Rp.	45.200.000
		30-Jul-05	1	Rp.	12.725.000
8	Agustus	01-Agust-05	5	Rp.	68.730.000
		02-Agust-05	3	Rp.	44.200.000
		03-Agust-05	9	Rp.	116.685.000
		04-Agust-05	1	Rp.	10.380.000
		06-Agust-05	1	Rp.	17.025.000
		08-Agust-05	1	Rp.	13.775.000
		09-Agust-05	1	Rp.	17.000.000
		10-Agust-05	2	Rp.	24.155.000
		11-Agust-05	6	Rp.	77.860.000
		12-Agust-05	4	Rp.	57.500.000
		13-Agust-05	4	Rp.	55.350.000
		15-Agust-05	2	Rp.	22.350.000
		16-Agust-05	1	Rp.	11.300.000
		18-Agust-05	6	Rp.	81.230.000
		19-Agust-05	5	Rp.	61.500.000
		20-Agust-05	5	Rp.	75.375.000
		22-Agust-05	5	Rp.	68.500.000
		23-Agust-05	2	Rp.	24.155.000
		27-Agust-05	5	Rp.	72.125.000
		25-Agust-05	4	Rp.	49.230.000
		26-Agust-05	2	Rp.	22.075.000
		27-Agust-05	2	Rp.	27.550.000
		29-Agust-05	3	Rp.	37.280.000
		30-Agust-05	5	Rp.	62.350.000
		31-Agust-05	1	Rp.	13.250.000



9	September	01-Sep-04	1	Rp.	13.500.000
		02-Sep-05	4	Rp.	45.380.000
		05-Sep-05	1	Rp.	13.250.000
		07-Sep-05	3	Rp.	40.525.000
		08-Sep-05	4	Rp.	50.680.000
		09-Sep-05	3	Rp.	37.550.000
		10-Sep-05	1	Rp.	9.800.000
		12-Sep-05	6	Rp.	75.360.000
		13-Sep-05	3	Rp.	38.500.000
		14-Sep-05	3	Rp.	39.150.000
		15-Sep-05	1	Rp.	13.925.000
		16-Sep-05	5	Rp.	72.065.000
		19-Sep-05	4	Rp.	45.712.500
		20-Sep-05	1	Rp.	10.630.000
		21-Sep-05	5	Rp.	61.985.000
		22-Sep-05	3	Rp.	38.725.000
		23-Sep-05	2	Rp.	25.325.500
		24-Sep-05	1	Rp.	10.500.000
		26-Sep-05	5	Rp.	62.760.500
		27-Sep-05	3	Rp.	42.000.000
		28-Sep-05	15	Rp.	193.905.000
		29-Sep-05	2	Rp.	26.150.500
		30-Sep-05	3	Rp.	35.575.000
10	Oktober	01-Okt-05	5	Rp.	59.590.000
		03-Okt-05	8	Rp.	104.625.000
		04-Okt-05	4	Rp.	49.055.000
		05-Okt-05	13	Rp.	166.650.000
		06-Okt-05	10	Rp.	116.510.000
		07-Okt-05	9	Rp.	112.850.000
		08-Okt-05	8	Rp.	116.105.000
		10-Okt-05	12	Rp.	164.230.000
		11-Okt-05	6	Rp.	69.680.000
		12-Okt-05	8	Rp.	109.230.000
		13-Okt-05	4	Rp.	48.400.000
		14-Okt-05	3	Rp.	43.325.000
		15-Okt-05	2	Rp.	27.680.000
		17-Okt-05	11	Rp.	132.790.000
		18-Okt-05	2	Rp.	27.525.000
		19-Okt-05	4	Rp.	47.505.000
		20-Okt-05	7	Rp.	77.935.000
		21-Okt-05	4	Rp.	53.930.000
		22-Okt-05	6	Rp.	81.805.000
		24-Okt-05	8	Rp.	94.785.000
		25-Okt-05	11	Rp.	131.330.000

		26-Okt-05	6	Rp.	68.210.000
		27-Okt-05	9	Rp.	115.025.000
		28-Okt-05	9	Rp.	116.820.000
		29-Okt-05	9	Rp.	116.600.000
		30-Okt-05	6	Rp.	78.305.000
		31-Okt-05	8	Rp.	97.285.000
11	November	01-Nop-05	10	Rp.	130.425.000
		02-Nop-05	3	Rp.	30.610.000
		07-Nop-05	4	Rp.	54.500.000
		08-Nop-05	5	Rp.	60.630.000
		09-Nop-05	10	Rp.	113.460.000
		10-Nop-05	6	Rp.	46.400.000
		11-Nop-05	2	Rp.	27.850.000
		12-Nop-05	3	Rp.	37.125.000
		14-Nop-05	4	Rp.	50.735.000
		15-Nop-05	5	Rp.	65.125.000
		16-Nop-05	2	Rp.	23.960.000
		17-Nop-05	3	Rp.	38.125.000
		18-Nop-05	2	Rp.	22.350.000
		19-Nop-05	3	Rp.	40.925.000
		21-Nop-05	7	Rp.	39.400.000
		22-Nop-05	3	Rp.	23.050.000
		23-Nop-05	5	Rp.	57.750.000
		24-Nop-05	2	Rp.	23.100.000
		26-Nop-05	3	Rp.	37.825.000
		28-Nop-05	1	Rp.	11.500.000
		30-Nop-05	1	Rp.	13.600.000
12	Desember	01-Des-05	2	Rp.	24.585.000
		02-Des-05	2	Rp.	22.260.000
		05-Des-05	3	Rp.	32.920.000
		06-Des-05	8	Rp.	89.085.000
		07-Des-05	3	Rp.	33.725.000
		08-Des-05	1	Rp.	18.250.000
		09-Des-05	1	Rp.	11.600.000
		10-Des-05	3	Rp.	36.800.000
		12-Des-05	6	Rp.	69.725.000
		13-Des-05	4	Rp.	43.325.000
		14-Des-05	1	Rp.	11.600.000
		15-Des-05	3	Rp.	38.425.000
		16-Des-05	4	Rp.	53.410.000
		17-Des-05	1	Rp.	10.630.000
		19-Des-05	1	Rp.	11.600.000
		20-Des-05	2	Rp.	23.200.000
		21-Des-05	xxxiii	Rp.	13.925.000

		22-Des-05	1	Rp.	11.250.000
		23-Des-05	3	Rp.	30.362.500
		24-Des-05	5	Rp.	68.650.000
		26-Des-05	3	Rp.	45.200.000
		27-Des-05	3	Rp.	42.050.000
		28-Des-05	1	Rp.	10.660.000
		29-Des-05	2	Rp.	21.320.000
		31-Des-05	3	Rp.	50.185.000
			886	Rp.	10.926.046.500

# SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa	: <u>DWI PURWANTI</u>
Nomor Induk Mahasiswa	: <u>F 3203132</u>
Fakultas	: <u>Ekonomi Universitas Sebelas Maret</u>
Jurusan / Program Studi	: <u>MAJEMEN PEMASARAN / D3</u>
Tempat, tanggal lahir	: <u>SUKOHARJO, 28 JANUARI 1983</u>
Alamat rumah / no.telphone	: <u>DUKUH Rt. 03 Rw 01 PRANAN POLOKARTO</u>
Judul Tugas Akhir	: <u>SISTEM PENJUALAN MOTOR PADA</u> <u>PT RAMAYANA SOLO MANDIRI</u> <u>DI SUKOHARJO</u>
	_____
	_____
Pembimbing Tugas Akhir	: <u>REZA RAHARDIAN, S.E, M.SI</u>

Dengan ini menyatakan bahwa :

- 1 Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
  - 2 Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
    - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
      - \* Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
    - b. Setelah dinyatakan LULUS :
      - \* Pencabutan gelar dan penarikan ijasah kesarjanaaan yang telah diperoleh.
- Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, \_\_\_\_\_

Yang menyatakan,



*[Handwritten Signature]*

( DWI PURWANTI )

NIM. 3203132



## PT. RAMAYANA SOLO MANDIRI SUKOHARJO

Jl. Jend. Sudirman No. 133 Sukoharjo

---

### SURAT KETERANGAN

YANG BERTANDA TANGAN DI BAWAH INI :

NAMA : BP. YUSAK SETYAWAN  
JABATAN : PIMPINAN

MEMBERITAHUKAN BAHWA :


NAMA : DWI PURWANTI  
NIM : F.3203132  
PROGRAM STUDI : D III MANAJEMEN PEMASARAN  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA

DENGAN INI TELAH MENGADAKAN MAGANG DI PT.  
RAMAYANA SOLO MANDIRI, SUKOHARJO PADA TANGGAL 13 MARET  
2006 SAMPAI DENGAN TANGGAL 13 APRIL 2006.

DEMIKIAN SURAT KETERANGAN INI DI BUAT UNTUK  
DIPERGUNAKAN SEBAGAIMANA MESTINYA.

SUKOHARJO, JUNI 2006

HORMAT KAMI

 P.T. RAMAYANA SOLO MANDIRI  
DEALER HONDA  
Jl. Jend. Sudirman No. 133 Sukoharjo  
Telp. (0271) 592424, 7086650

YUSAK SETYAWAN



**LEMBAR PENILAIAN  
MAGANG KERJA**

Nama Perusahaan : PT RAMAYANA SOLO MANDIRI  
 Alamat : Jl. Jend. Sudirman No 133 Sukoharjo  
Telp (0271) 593149, 592424.

Nama Mahasiswa : Dwi Purwanti.  
 NIM : F-3203132.

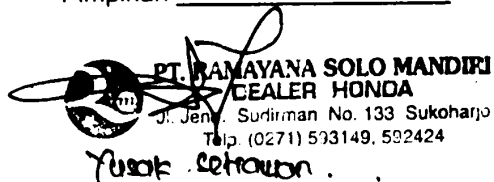
No	Kriteria	Bobot (a)	Nilai (b)	(a)x(b)
1	Kemampuan dalam Melakukan Sosialisasi di Tempat Kerja	30%	65	
2	Kemampuan dalam Menyelesaikan Pekerjaan	30%	70	
3	Kemampuan dalam Memecahkan Masalah	40%	67	
	Jumlah	100%	202	

**Keterangan :**

- Nilai 60 – 69 : Cukup Baik
- Nilai 70 – 84 : Baik
- Nilai 85 – 100 : Sangat Baik

Sukoharjo, 24 April, 2006.

Mengetahui,  
 Pimpinan 24 APR 2006



Karyawan Pendamping

Wesley WIKARTONO

Catatan : Lembar penilaian magang kerja ini harap dibubuhi stempel perusahaan ybs

## SUPRA FIT - GRAFIK BARU

18 MARET 2009 Angsuran Pertama Di bayar di Belakang ( ARREAR )

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>SUPRA FIT PROMO - Rp. 10,700,000</b>						
500,000	1,030,000	744,000	600,500	522,500	467,500	406,000
700,000	1,010,500	730,000	589,000	513,000	458,500	398,500
1,000,000	984,000	711,500	575,000	501,000	448,500	390,500
1,250,000	959,500	694,000	561,000	489,000	438,000	381,500
1,500,000	935,000	676,500	547,000	477,000	427,000	372,000
1,750,000	911,000	659,000	533,000	464,500	416,000	362,000
2,000,000	886,500	641,500	519,000	452,500	405,500	353,500
2,250,000	862,500	624,000	505,000	440,500	394,500	344,000
2,500,000	838,000	607,000	491,000	428,000	384,000	335,000
2,750,000	818,500	600,000	485,000	421,000	377,500	329,500
3,000,000	804,000	582,500	471,000	409,000	366,500	320,000
3,250,000	779,500	565,000	457,000	396,500	355,500	311,000
3,500,000	755,500	547,500	443,000	384,500	345,000	301,500
3,750,000	731,000	530,000	429,000	372,500	334,000	292,000
4,000,000	706,500	512,500	415,000	360,000	323,000	283,000
4,500,000	658,000	477,500	387,000	336,000	301,500	264,500
5,000,000	609,500	442,500	359,000	311,500	280,000	245,500
5,500,000	561,000	407,500	330,500	287,500	258,500	227,000
6,000,000	512,000	372,500	302,500	263,000	236,500	208,500
6,500,000	463,500	337,500	274,500	239,000	215,000	190,000
7,000,000	415,000	302,500	246,500	214,500	193,500	171,500
7,500,000	366,500	267,500	218,500	190,000	171,500	153,000
8,000,000	317,500	232,500	190,500	166,000	150,000	134,000

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>SUPRA FIT CAIRAN - Rp. 11,650,000</b>						
500,000	1,123,000	811,500	655,000	569,500	509,500	442,500
700,000	1,104,500	797,500	643,500	560,000	501,000	435,000
1,000,000	1,077,500	779,500	629,500	548,500	491,000	427,500
1,250,000	1,051,500	762,000	615,500	536,500	480,500	418,000
1,500,000	1,025,000	744,500	601,500	524,000	469,500	409,000
1,750,000	1,004,500	727,000	587,500	512,000	458,500	399,500
2,000,000	980,000	709,500	573,500	500,000	448,000	390,500
2,250,000	956,000	692,000	559,500	488,000	437,000	381,000
2,500,000	931,500	674,500	545,500	475,500	426,500	371,500
2,750,000	922,000	667,500	540,000	468,500	420,000	366,000
3,000,000	897,500	650,000	526,000	456,000	409,000	357,000
3,250,000	873,000	632,500	512,000	444,000	398,000	347,500
3,500,000	849,000	615,000	497,500	432,000	387,500	338,500
3,750,000	824,500	597,500	483,500	420,000	376,500	329,000
4,000,000	800,500	580,000	469,500	407,500	365,500	319,500
4,500,000	751,500	545,000	441,500	383,500	344,000	301,000
5,000,000	703,000	510,000	413,500	359,000	322,500	282,500
5,500,000	654,500	475,000	385,500	335,000	301,000	264,000
6,000,000	606,000	440,000	357,500	310,500	279,000	245,500
6,500,000	557,000	405,000	329,000	286,000	257,500	227,000
7,000,000	508,500	370,000	301,000	262,000	236,000	208,000
7,500,000	460,000	335,000	273,000	237,500	214,000	189,500
8,000,000	411,500	300,500	245,000	213,500	192,500	171,000

REGULER

10 MARET 2008

Angsuran Pertama Di bayar di Belakang (ARREAR)

Uang Muka	ANGSURAN DIBELAKANG						Uang Muka	ANGSURAN DIBELAKANG					
	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X		12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>SUPRA X 125D</b>	<b>Rp 13,975,000,-</b>						<b>SUPRA X 125</b>	<b>Rp 12,925,000,-</b>					
3,500,000	1,093,500	788,500	441,500	308,500	227,500	127,000	800,000	988,000	712,500	581,500	504,000	453,500	387,000
4,000,000	1,044,000	751,000	412,500	287,500	212,500	129,500	800,000	938,500	676,500	552,500	479,000	431,500	368,500
4,500,000	994,500	713,500	383,500	267,500	197,500	132,000	800,000	889,000	641,000	524,000	454,500	409,500	350,000
5,000,000	945,000	681,500	359,500	252,500	182,500	134,500	800,000	839,500	605,500	495,000	429,500	387,500	331,000
5,500,000	895,000	646,000	334,500	237,500	167,500	137,000	800,000	790,000	570,000	466,500	405,000	365,000	312,500
6,000,000	870,000	631,500	318,500	222,500	152,500	139,500	800,000	762,000	552,500	453,000	380,000	343,000	297,500
6,500,000	819,000	594,500	288,500	207,500	137,500	142,000	800,000	711,000	515,500	423,000	355,500	321,000	278,500
7,000,000	768,500	557,500	258,500	182,500	122,500	144,500	800,000	660,000	479,000	393,500	331,000	299,000	260,000
7,500,000	717,500	521,000	228,500	158,500	107,500	147,000	800,000	609,000	442,000	363,500	306,000	277,000	241,000

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>SUPRA X 125 RACING</b>	<b>Rp 15,275,000,-</b>						<b>TRISMA X 125D</b>	<b>Rp 13,775,000,-</b>					
3,500,000	1,224,000	883,000	718,000	521,500	383,500	178,500	800,000	1,072,000	775,000	633,000	549,500	494,000	435,000
4,000,000	1,174,500	847,500	679,500	496,500	363,500	181,000	800,000	1,047,500	757,000	618,500	537,000	483,000	425,500
4,500,000	1,125,000	811,500	649,500	471,500	343,500	183,500	800,000	1,022,500	739,000	604,000	525,000	472,000	416,000
5,000,000	1,075,500	776,000	611,500	447,500	323,500	186,000	800,000	998,000	721,500	589,500	512,500	461,000	406,500
5,500,000	1,025,500	740,500	603,000	423,000	303,500	188,500	800,000	973,000	703,500	575,500	500,000	450,000	397,000
6,000,000	976,000	704,500	574,000	403,000	283,500	191,000	800,000	948,500	686,000	561,000	486,000	439,000	387,500
6,500,000	926,500	669,000	545,500	373,500	263,500	193,500	800,000	923,500	668,000	546,500	475,500	427,500	378,500
7,000,000	877,000	633,500	516,500	348,500	244,000	196,000	800,000	900,000	650,000	528,000	451,000	405,500	359,500
7,500,000	827,500	598,000	488,000	324,000	224,500	198,500	800,000	874,500	632,500	518,000	442,000	393,500	340,500

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>NEW SUPRA FIT</b>	<b>Rp 11,700,000,-</b>						<b>NEW SUPRA FIT DISC BRAKE</b>	<b>Rp 11,650,000,-</b>					
2,750,000	775,000	561,500	454,500	348,500	258,500	174,000	800,000	868,500	629,000	509,000	444,000	398,000	347,500
3,000,000	750,000	544,000	440,500	334,500	248,500	176,500	800,000	844,000	611,500	495,000	432,000	387,500	338,500
3,250,000	726,000	526,500	424,000	319,500	238,500	179,000	800,000	819,500	594,000	481,000	420,000	376,500	329,000
3,500,000	702,000	509,000	412,000	304,500	228,500	181,500	800,000	795,500	576,500	467,000	407,500	365,500	319,500
3,750,000	677,500	491,500	398,000	289,500	218,500	184,000	800,000	771,000	559,000	453,000	395,500	355,000	310,500
4,000,000	653,000	474,000	384,000	274,500	208,500	186,500	800,000	747,000	541,500	439,000	383,500	344,000	301,000

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>SUPRA X125 PGM-FI</b>	<b>Rp 15,250,000,-</b>						<b>SUPRA X125 PGM-FI RACING</b>	<b>Rp 16,500,000,-</b>					
3,500,000	1,221,000	881,000	716,500	520,500	383,500	178,500	800,000	1,297,500	936,000	761,500	659,500	592,500	507,500
4,000,000	1,172,000	845,500	683,000	505,500	363,500	181,000	800,000	1,248,000	900,500	732,500	634,500	570,500	489,000
4,500,000	1,122,500	810,000	659,000	471,500	343,500	183,500	800,000	1,198,500	865,000	704,000	610,000	548,500	470,000
5,000,000	1,073,000	774,000	630,000	447,500	323,500	186,000	800,000	1,148,500	829,500	675,000	585,000	526,000	451,500
5,500,000	1,023,500	739,500	601,500	423,500	303,500	188,500	800,000	1,099,000	793,500	646,500	560,500	504,000	433,000
6,000,000	973,500	703,000	572,500	397,500	283,500	191,000	800,000	1,049,500	758,000	617,500	535,500	482,000	414,000
6,500,000	924,000	667,500	544,000	373,500	263,500	193,500	800,000	1,000,000	722,500	589,000	511,000	460,000	395,500
7,000,000	874,500	631,500	515,000	348,500	244,000	196,000	800,000	950,500	687,000	560,000	486,000	438,000	377,000
7,500,000	825,000	596,000	486,500	324,500	224,500	198,500	800,000	901,000	651,000	531,000	461,500	416,000	358,500

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>MEGA PRO CW</b>	<b>Rp 16,100,000,-</b>						<b>MEGA PRO</b>	<b>Rp 16,600,000,-</b>					
5,500,000	1,332,500	972,500	797,000	600,500	425,000	243,000	5,500,000	1,182,000	864,000	708,500	614,000	556,500	484,000
6,000,000	1,283,000	937,000	768,000	585,500	420,000	245,500	5,000,000	1,132,500	828,500	680,000	589,500	534,500	465,000
6,500,000	1,233,500	901,500	739,500	561,000	400,000	248,000	5,500,000	1,083,000	792,500	651,000	565,000	512,500	446,000
7,000,000	1,184,000	866,000	710,500	536,500	380,000	250,500	7,000,000	1,033,500	757,000	622,500	540,000	490,500	427,000
7,500,000	1,134,500	830,500	682,000	511,500	360,000	253,000	7,500,000	984,000	721,500	593,500	515,500	468,500	408,500

UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	UANG MUKA	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X
<b>TIGER CAST WHEEL</b>	<b>Rp 21,750,000,-</b>						<b>CAST TIGER</b>	<b>Rp 19,750,000,-</b>					
10,000,000	1,253,000	906,000	744,500	548,000	373,500	205,500	10,000,000	1,052,500	761,000	626,500	544,500	488,500	426,500
11,000,000	1,154,000	835,000	677,000	507,000	353,500	208,000	11,000,000	953,500	690,000	569,000	495,000	444,500	389,000
12,000,000	1,055,000	764,000	609,500	447,500	333,500	210,500	12,000,000	854,500	619,000	511,500	446,000	400,000	351,000
13,000,000	956,000	693,500	542,000	387,500	313,500	213,000	13,000,000	755,500	547,500	454,000	396,500	356,000	313,000

10 MARET 2005 Angsuran Pertama Di bayar di Belakang ( ARREAR

Uang Muka	ANGSURAN DIBELAKANG						ANGSURAN DIBELAKANG						
	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	12 X	18 X	24 X	30 X	36 X	48 X	
<b>SUPRA X 1250</b> Rp 17.700.000 <b>SUPRA X 125</b> Rp 12.925.000,-													
1,500,000	1,316,000	149,500	785,500	141,500	153,000	877,500	1,500,000	1,186,500	855,000	696,500	602,500	542,000	461,500
1,750,000	1,247,000	503,500	740,000	641,000	271,000	493,500	1,750,000	1,161,500	837,000	682,500	590,500	531,000	452,500
2,000,000	1,242,000	591,500	748,000	647,000	277,000	499,500	2,000,000	1,136,500	819,500	668,000	578,000	520,000	443,000
2,250,000	1,217,500	677,500	755,000	653,000	283,000	505,500	2,250,000	1,112,000	801,500	653,500	565,500	508,500	434,000
2,500,000	1,192,500	763,500	762,000	659,000	289,000	511,500	2,500,000	1,087,000	783,500	639,000	553,500	497,500	424,500
2,750,000	1,167,500	849,500	769,000	665,000	295,000	517,500	2,750,000	1,062,500	766,000	624,500	541,000	486,500	415,000
3,000,000	1,143,000	935,500	776,000	671,000	301,000	523,500	3,000,000	1,037,500	748,000	610,500	528,500	475,500	406,000
3,250,000	1,118,000	1,021,500	783,000	677,000	307,000	529,500	3,250,000	1,013,000	730,000	596,000	516,000	464,500	396,500
<b>UANG MUKA</b> 12 X 18 X 24 X 30 X 36 X 48 X													
<b>SUPRA X 125 RACING</b> Rp 12.700.000 <b>SUPRA X 125D</b> Rp 13.775.000,-													
1,500,000	1,422,000	1,079,500	857,500	787,500	717,500	647,500	1,500,000	1,270,000	917,000	747,500	648,500	582,000	510,000
1,750,000	1,397,500	1,007,500	817,500	747,500	677,500	607,500	1,750,000	1,245,500	899,500	733,500	636,000	571,000	501,000
2,000,000	1,372,500	940,000	777,500	717,500	647,500	577,500	2,000,000	1,220,500	881,500	719,500	623,500	560,000	491,500
2,250,000	1,348,000	903,000	747,500	687,500	617,500	547,500	2,250,000	1,196,000	863,500	704,500	611,500	549,000	482,000
2,500,000	1,323,000	854,000	717,500	657,500	587,500	517,500	2,500,000	1,171,000	846,000	690,500	599,000	538,000	472,500
2,750,000	1,298,500	805,000	687,500	627,500	557,500	487,500	2,750,000	1,146,500	828,000	676,000	586,500	527,000	463,500
3,000,000	1,273,500	756,000	657,500	597,500	527,500	457,500	3,000,000	1,131,500	817,500	667,500	579,000	520,500	457,500
3,250,000	1,248,500	707,000	627,500	567,500	497,500	427,500	3,250,000	1,121,500	810,500	661,500	574,500	516,000	454,000
<b>UANG MUKA</b> 12 X 18 X 24 X 30 X 36 X 48 X													
<b>NEW SUPRA FIT</b> Rp 10.700.000 <b>NEW SUPRA FIT DISC BRAKE</b> Rp 11.650.000													
500,000	991,000	716,000	578,000	503,000	430,000	371,000	500,000	1,084,500	783,500	632,500	550,500	492,500	428,000
700,000	971,500	702,000	567,000	493,000	421,000	364,000	700,000	1,065,000	769,500	621,500	540,500	484,000	420,500
1,000,000	945,000	653,500	552,000	481,000	411,000	376,000	1,000,000	1,038,500	751,500	607,500	529,000	474,000	412,500
1,250,000	920,500	666,000	538,500	469,500	420,500	366,500	1,250,000	1,014,000	734,000	593,000	517,000	463,000	403,500
1,500,000	896,500	646,500	524,000	457,500	420,500	357,000	1,500,000	990,000	716,500	579,000	505,000	452,000	394,000
1,750,000	872,000	631,000	510,000	445,000	411,000	346,000	1,750,000	965,500	699,000	565,000	492,500	441,500	385,000
2,000,000	847,500	613,500	496,000	431,000	401,000	338,000	2,000,000	941,500	681,500	551,000	480,500	430,500	375,500
2,250,000	823,500	596,000	482,000	417,000	391,000	329,500	2,250,000	917,000	664,000	537,000	468,500	420,000	366,000
2,500,000	799,000	577,000	468,000	403,000	381,000	321,000	2,500,000	892,500	646,500	523,000	456,000	409,000	357,000
<b>UANG MUKA</b> 12 X 18 X 24 X 30 X 36 X 48 X													
<b>SUPRA X 125 PGM-FI</b> Rp 16.200.000 <b>SUPRA X 125 PGM-FI RACING</b> Rp 16.500.000,-													
1,500,000	1,419,500	1,023,500	831,500	756,500	681,500	607,500	1,500,000	1,495,500	1,079,000	876,500	758,000	681,000	582,000
1,750,000	1,395,000	1,006,000	817,500	747,500	677,500	603,500	1,750,000	1,471,000	1,061,000	862,500	746,000	670,000	572,500
2,000,000	1,370,000	985,000	803,500	737,500	667,500	600,000	2,000,000	1,446,000	1,043,000	848,000	733,500	658,500	563,500
2,250,000	1,345,500	960,000	788,500	727,500	657,500	596,000	2,250,000	1,421,000	1,025,500	833,500	721,000	647,500	554,000
2,500,000	1,320,500	935,000	774,000	717,500	647,500	591,500	2,500,000	1,396,500	1,007,500	819,000	709,000	636,500	545,000
2,750,000	1,296,000	914,500	760,000	707,500	637,500	587,000	2,750,000	1,371,500	989,500	804,500	696,500	625,500	535,500
3,000,000	1,271,000	891,000	746,000	697,500	627,500	582,500	3,000,000	1,347,000	972,000	790,500	684,000	614,500	526,000
3,250,000	1,246,000	869,000	731,500	687,500	617,500	578,000	3,250,000	1,322,000	954,000	776,000	671,500	603,500	517,000
<b>UANG MUKA</b> 12 X 18 X 24 X 30 X 36 X 48 X													
<b>MEGA PRO CW</b> Rp 18.100.000 <b>MEGA PRO</b> Rp 16.600.000,-													
2,000,000	1,679,000	1,222,000	955,000	853,000	777,500	700,000	2,000,000	1,528,500	1,113,000	909,500	787,000	711,000	639,000
2,500,000	1,629,500	1,188,000	969,000	838,500	757,500	685,000	2,500,000	1,479,000	1,077,500	881,000	762,500	689,000	617,000
3,000,000	1,580,000	1,150,500	940,500	814,000	735,000	665,000	3,000,000	1,429,500	1,042,000	852,000	737,500	667,000	595,000