

PROSEDUR PENJUALAN MOBIL TOYOTA
(Laporan Praktik Kerja pada PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang
Cibiru Bandung)

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Memperoleh Gelar
Ahli Madya Program Studi Diploma III

Oleh :

Widy Putri Ilyas

E1180003



KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN BISNIS
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA

2021

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL LAPORAN : **PROSEDUR PENJUALAN MOBIL TOYOTA PADA PT.
ASTRA INTERNATIONAL, TBK AUTO 2000 CABANG
CIBIRU BANDUNG**

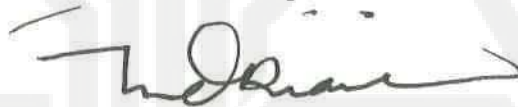
NAMA : WIDY PUTRI ILYAS

NRP : E1180003

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Menyetujui

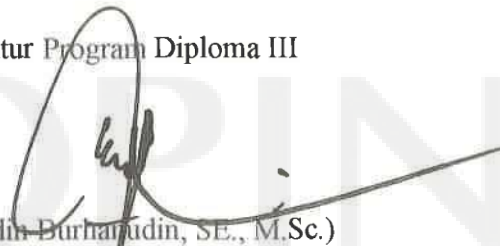
Pembimbing



(Dr. Hj. Yuanita Indriani, Ir. Msi.)

Mengesahkan

Direktur Program Diploma III



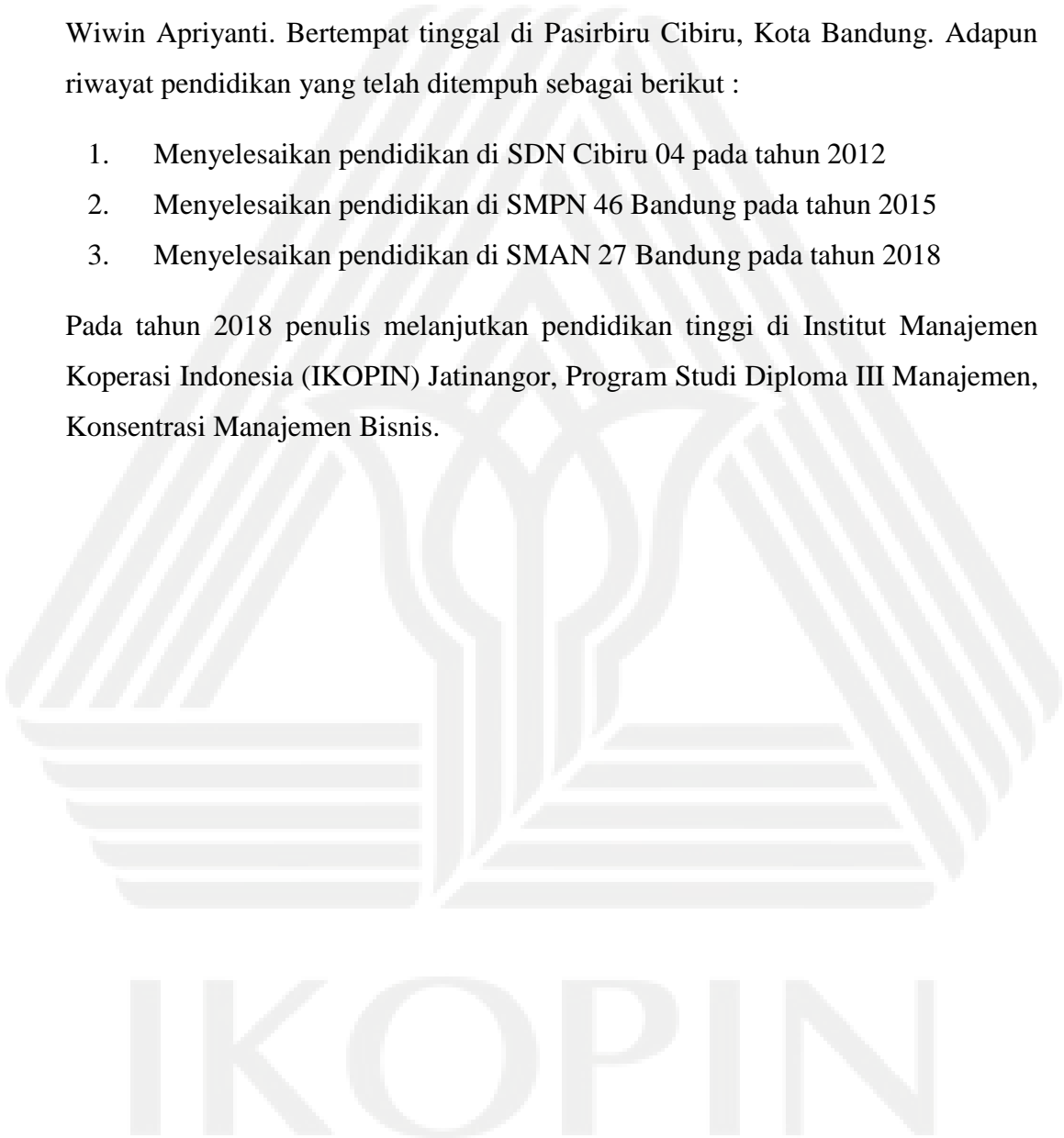
(H. Dindin Durhanudin, SE., M.Sc.)

RIWAYAT HIDUP

Widy Putri Ilyas lahir pada tanggal 29 Juni 2000 di Bandung. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara yang lahir dari pasangan Bapak Sendi Ilyas dan Ibu Wiwin Apriyanti. Bertempat tinggal di Pasirbiru Cibiru, Kota Bandung. Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh sebagai berikut :

1. Menyelesaikan pendidikan di SDN Cibiru 04 pada tahun 2012
2. Menyelesaikan pendidikan di SMPN 46 Bandung pada tahun 2015
3. Menyelesaikan pendidikan di SMAN 27 Bandung pada tahun 2018

Pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan tinggi di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) Jatinangor, Program Studi Diploma III Manajemen, Konsentrasi Manajemen Bisnis.





IKOPIN

ABSTRACT

WIDY PUTRI ILYAS. Toyota Car Sales Procedure Work Practice Report At PT. Astra International, Tbk AUTO 2000 Cibiru Bandung Branch. Under the guidance of Ms. Yuanita Indriani.

This field work practice is an activity carried out by students to increase experience, knowledge and train students to be ready to face the realities of the world of work. In addition, this field work practice activity is an academic requirement in taking the final exam to complete the Diploma III Business Management education at the Indonesian Cooperative Management Institute.

The purpose of this work practice is to find out the procedures for selling Toyota cars at PT. Astra International Tbk, AUTO2000 Cibiru branch, including: a) obtain an overview of Toyota car sales procedures at PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 Cibiru branch comprehensively, b) Identifying the problems of Toyota car sales procedures at PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 Cibiru branch. In addition, to find out the constraints of Toyota car sales procedures. Data collection is done by using a descriptive method. To obtain accurate and relevant data as a basis for preparing work practice reports. The author collects data with interview, observation, and documentation techniques.

In this final report, the writer concludes that the car sales procedure applied at PT. Astra International, Tbk AUTO 2000 Cibiru branch has been running well. The procedure here has complied with the principles of selling cars applied by the company, namely simple and clear work procedures that are easy for employees to understand. The company also has the main goal of satisfying customers (customers). The existing stages must be passed by the seller, both sales and sales counters to achieve a target from car sales that has been determined by the company.

Keywords: Procedure, Sales, Constraints, Solutions, AUTO2000 Cibiru,

IKOPIN



IKOPIN

RINGKASAN

WIDY PUTRI ILYAS. Prosedur Penjualan Mobil Toyota Laporan Praktik Kerja Pada PT. Astra International, Tbk AUTO 2000 cabang Cibiru Bandung. Di bawah bimbingan Ibu Yuanita Indriani.

Praktik kerja lapang ini merupakan kegiatan yang dilakukan mahasiswa untuk menambah pengalaman, pengetahuan serta melatih mahasiswa agar siap dalam menghadapi realita dunia pekerjaan. Selain itu pada kegiatan praktek kerja lapang ini merupakan syarat akademik dalam menempuh ujian akhir untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Manajemen Bisnis di Institut Manajemen Koperasi Indonesia.

Tujuan praktik kerja ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan mobil Toyota pada PT. Astra International Tbk, AUTO2000 cabang Cibiru, diantaranya: a) memperoleh gambaran prosedur penjualan mobil Toyota pada PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru secara komprehensif, b) Mengidentifikasi kendala prosedur penjualan mobil Toyota di PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru. Selain itu juga untuk mengetahui kendala prosedur penjualan mobil Toyota. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif. Untuk memperoleh data yang akurat dan relevan sebagai dasar dalam penyusunan laporan praktik kerja. Penulis melakukan pengumpulan data dengan Teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Pada laporan tugas akhir ini penulis menyimpulkan bahwa prosedur penjualan mobil yang diterapkan di PT. Astra International, Tbk AUTO 2000 cabang Cibiru sudah berjalan dengan baik. Prosedur disini telah memenuhi prinsip-prinsip dalam melakukan penjualan mobil yang diterapkan perusahaan yaitu prosedur kerja yang sederhana dan jelas sehingga mudah dimengerti para karyawan. Perusahaan juga mempunyai tujuan utama yaitu memuaskan *customer* (pelanggan). Tahapan-tahapan yang ada harus dilalui pihak penjual baik *sales* maupun *sales counter* untuk tercapainya suatu target dari penjualan mobil yang telah ditentukan perusahaan

Kata Kunci: Prosedur, Penjualan, Kendala, Solusi, AUTO2000 Cibiru,

IKOPIN



IKOPIN

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta petunjuknya dan Allah SWT selalu memberikan kenikmatan serta kesehatan. Shalawat serta salam tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul **“Prosedur Penjualan Mobil Toyota PT. Astra International AUTO 2000 Cabang Cibiru Bandung ”**. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat sidang pada program Diploma III jurusan Manajemen Bisnis Institut Manajemen Koperasi Indonesia.

Penulis memperoleh pengalaman berdasarkan praktek kerja, disamping itu selama penyusunan tugas akhir ini muncul hal-hal yang dapat memberikan motivasi kepada penulis, selain kesulitan-kesulitan yang menjadi tantangan tersendiri bagi penyelesaian tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini dapat diselesaikan atas bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua tercinta yang senantiasa telah memberikan semangat, motivasi, doa yang tulus dan dukungan moril serta material.
2. Ibu Dr. Hj. Yuanita Indriani, Ir. MSi. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, tenaga, saran-saran dan motivasi kepada penulis dengan penuh kesabaran.
3. Bapak Dindin Burhanudin, SE., M.Sc. selaku Direktur Prodi Diploma III
4. Seluruh staf pengajar Diploma III Manajemen Bisnis, yang telah memberikan ilmu serta motivasi.
5. Seluruh staf Sekretariat Prodi Diploma III Manajemen Bisnis yang telah memberi kelancaran proses kuliah bagi penulis selama kuliah di IKOPIN.
6. Seluruh pihak AUTO 2000 Cibiru Bandung, yang telah memberikan izin penulis dalam mendapatkan kesempatan praktek kerja, juga membantu dan memberi saran dalam usaha memperoleh data yang diperlukan.



IKOPIN

7. Teman-teman di Diploma III terutama teman seperjuangan Ade Ayu, Shavira Dwimeidini, Thalia, dan Anisya yang selalu memberikan motivasi dan semangat sejak awal masuk kuliah sampai sekarang.
8. Teman satu bimbingan Meriyanti Silaban, Muhammad Rifki yang telah berjuang bersama menyelesaikan tugas akhir.
9. Sahabatku Risma Djuanita, Rihlatu Radhiyallah yang selalu memberikan semangat dan saran-saran mengenai penulisan tugas akhir.

Alhamdulillah, Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya serta balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis, semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun bagi siapa saja yang membutuhkannya.

Jatinangor, Mei 2021

Widy Putri Ilyas



IKOPIN



IKOPIN

DARTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	ii
ABSTRACT	iii
RINGKASAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DARTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Praktik Kerja	1
1.2 Maksud dan Tujuan.....	4
1.3 Kegunaan Praktik Kerja	4
1.4 Tempat Praktik Kerja.....	5
1.5 Jadwal Waktu Praktik Kerja	5
BAB II KEADAAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA.....	6
2.1 Sejarah PT Astra International, Tbk dan Profil AUTO 2000 cabang Cibiru.....	6
2.2. Prestasi yang dicapai oleh AUTO 2000 cabang Cibiru	10
2.3. Visi dan Misi Perusahaan AUTO 2000 cabang Cibiru.....	10



IKOPIN

2.4.	Nilai Budaya	10
2.5.	Struktur Organisasi AUTO 2000 cabang Cibiru	11
2.6.	Pelaksanaan Manajemen Administrasi Unit AUTO 2000 cabang Cibiru.....	18
2.7.	Kegiatan Usaha	20
2.8.	Lingkungan Kerja.....	21
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA		24
3.1	Bidang Pekerjaan yang Dilakukan	24
3.2	Cara Pelaksanaan Kerja	24
3.3	Kendala yang Dihadapi	25
3.4	Cara Menghadapi Kendala.....	25
3.5	Manfaat yang Diperoleh.....	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		1
4.2	Target Penjualan AUTO 2000 cabang Cibiru.....	5
4.3	Tenaga Kerja Penjualan AUTO 2000 cabang Cibiru.....	5
4.4	Penjualan Mobil Toyota AUTO 2000 cabang Cibiru	6
4.4.1.	Penjualan Mobil Secara Tunai AUTO 2000 cabang Cibiru.....	7
4.4.2.	Penjualan Mobil Secara Kredit AUTO 2000 cabang Cibiru.....	9
4.5.	Perbedaan Persyaratan Pembelian Perseorangan Dan Perusahaan ...	12
4.6	Prosedur Pembayaran Mobil Toyota AUTO 2000 cabang Cibiru.....	13



IKOPIN

4.7 Proses Penyerahan Kendaraan AUTO 2000 cabang Cibiru	14
4.8 Pembuatan Surat-Surat Kendaraan AUTO 2000 cabang Cibiru	15
4.9 Kendala Yang Dihadapi Dalam Prosedur Penjualan.....	18
4.10 Solusi Dari Kendala Yang Dihadapi Saat Melakukan Penjualan.....	18
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	19
5.1 Kesimpulan.....	19
5.2 Saran	19
DAFTAR PUSTAKA	21
LAMPIRAN.....	22



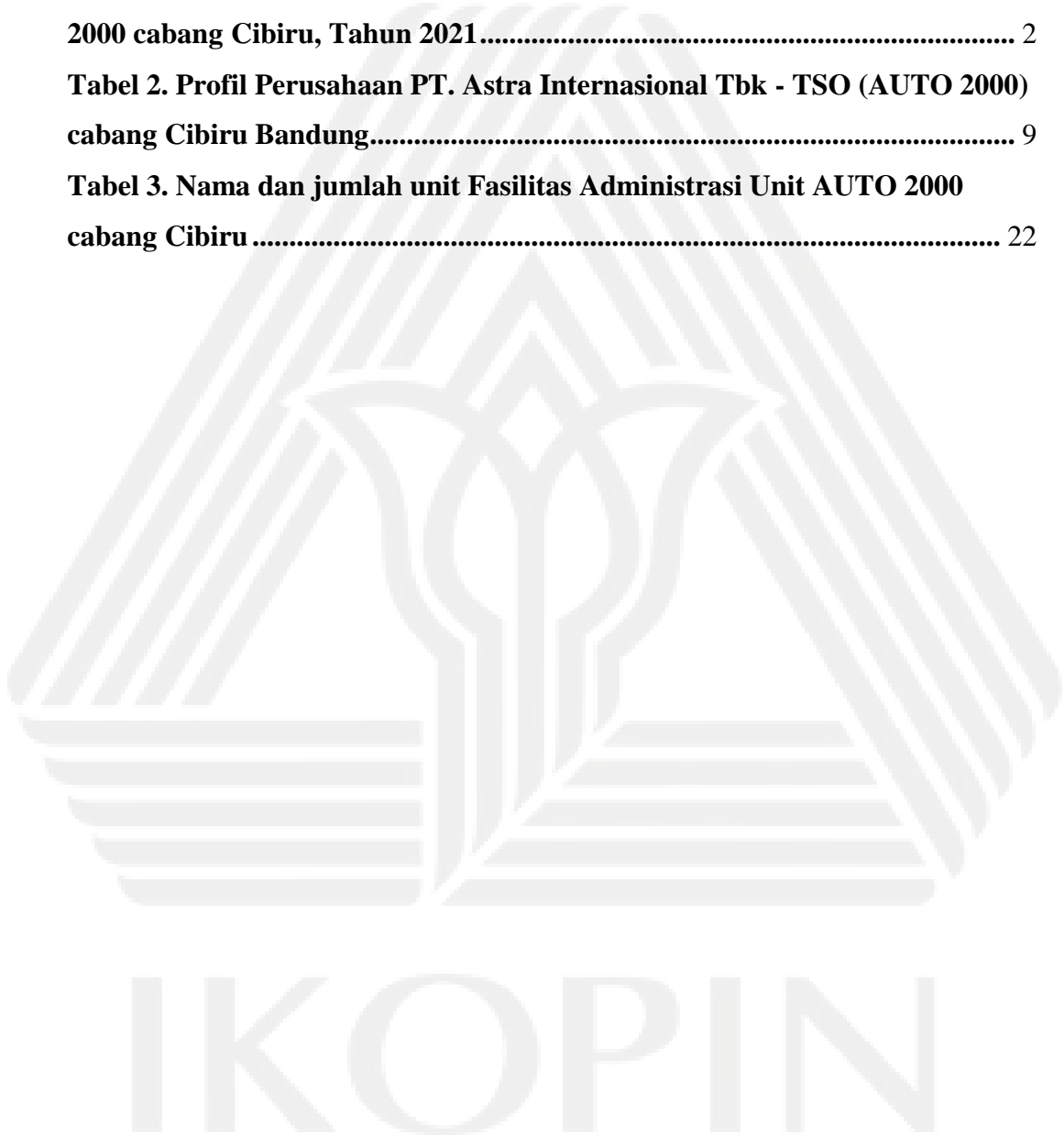
IKOPIN



IKOPIN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Nama dan Jenis mobil Toyota yang dipasarkan di AUTO 2000 cabang Cibiru, Tahun 2021.....	2
Tabel 2. Profil Perusahaan PT. Astra Internasional Tbk - TSO (AUTO 2000) cabang Cibiru Bandung.....	9
Tabel 3. Nama dan jumlah unit Fasilitas Administrasi Unit AUTO 2000 cabang Cibiru	22



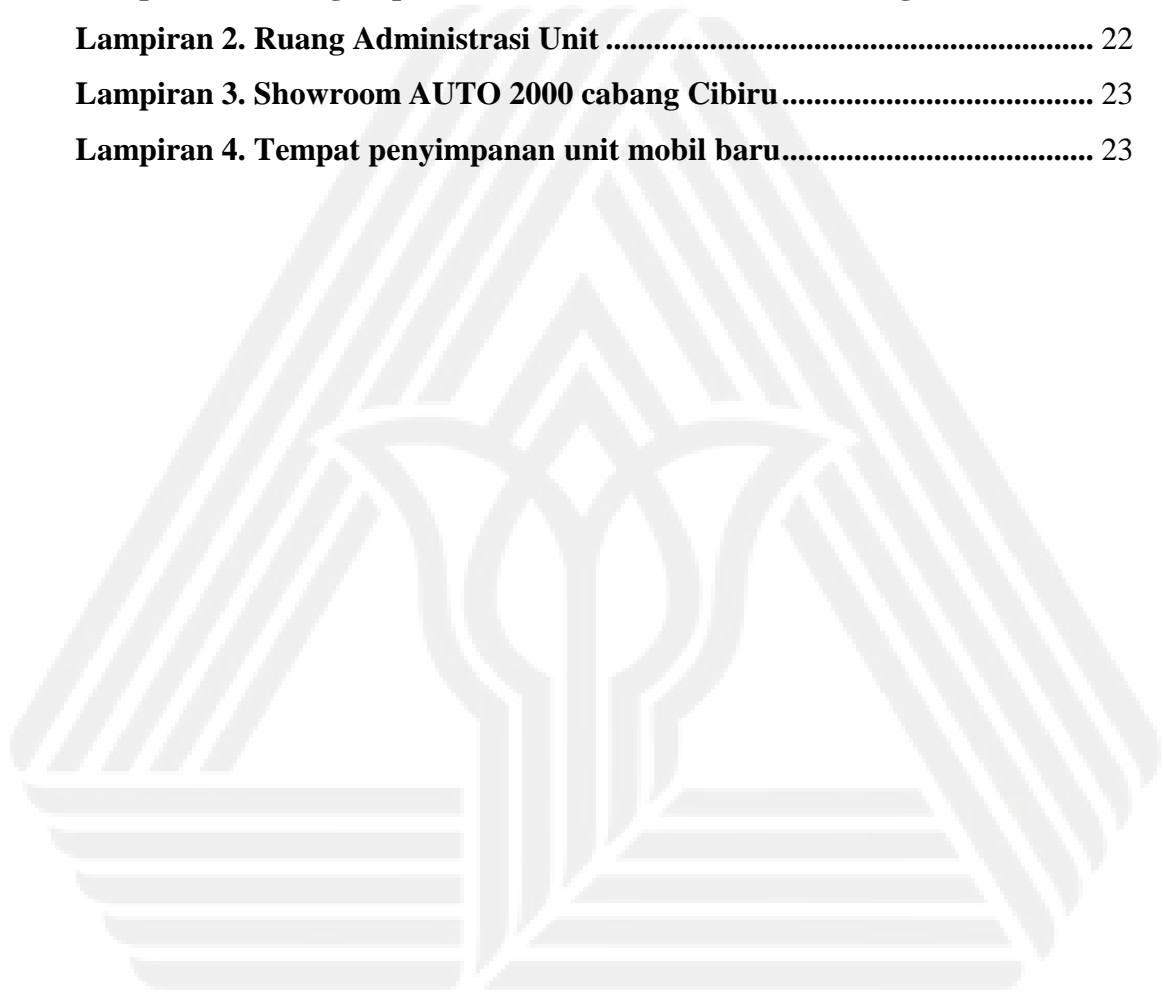
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo PT. Astra International, Tbk	7
Gambar 2. Logo AUTO 2000	8
Gambar 3. PT Astra Internasional Tbk –TSO (AUTO 2000) cabang Cibiru Bandung	9
Gambar 4. Struktur Organisasi AUTO 2000 cabang Cibiru.....	12
Gambar 5. Tata letak ruang Administrasi Unit AUTO 2000 cabang Cibiru	22
Gambar 6. Aplikasi Sistem Toyota Dealer Management System (TDMS	1
Gambar 7. Menu Create Sales Order, Order Pengurusan Dokumen (OPD)..	1
Gambar 8. Menu Display Equipment	2
Gambar 9. Menu memilih Vendor.....	2
Gambar 10. Menu penyelesaian Order Pengurusan Dokumen (OPD).....	3
Gambar 11. Menu Penerimaan STNK Dari CAO	3
Gambar 12. Menu Tanda Terima Stnk Untuk Customer	4
Gambar 13. Menu penyelesaian Tanda Terima STNK.....	4
Gambar 14. Prosedur Penjualan Tunai AUTO 2000 cabang Cibiru	8
Gambar 15. Prosedur Penjualan Kredit AUTO 2000 cabang Cibiru	10
Gambar 16. Prosedur Pembayaran.....	14
Gambar 17. Prosedur Penyerahan Kendaraan.....	15
Gambar 18. Prosedur Pembuatan Surat-Surat Kendaraan	16

IKOPIN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Ruang Kepala Administrasi AUTO 2000 cabang Cibiru.....	22
Lampiran 2. Ruang Administrasi Unit	22
Lampiran 3. Showroom AUTO 2000 cabang Cibiru.....	23
Lampiran 4. Tempat penyimpanan unit mobil baru.....	23



IKOPIN