

**JURNAL**

**PENGARUH SISTEM PENJUALAN KREDIT DI  
PT. SURYA PUTRA SUMATERA RAYA II PASIR PUTIH PASIR  
PENGARAIAN TERHADAP PENARIKAN SEPEDA MOTOR  
YAMAHA**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



**OLEH :**

**UCI FITRIANI**  
**NIM : 1225119**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN  
2016**

## Surat Pernyataan Sumber Tulisan Artikel Ilmiah

Saya yang menandatangani surat pernyataan ini:

NAMA : UCI FITRIANI

NIM : 1225119

- 1) Menyatakan bahwa artikel ilmiah yang saya tulis benar bersumber dari kegiatan penelitian/ perencanaan yang telah dilakukan sendiri oleh penulis bukan oleh pihak lain.
- 2) Naskah ini belum pernah diterbitkan / dipublikasikan dalam bentuk prosiding maupun jurnal sebelumnya.

Dengan surat pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran tanpa paksaan pihak manapun juga untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pasir Pengaraian, November 2016

**Yang Membuat Pernyataan**

**Pembimbing I**



**UCI FITRIANI**  
**NIM: 1225119**

**MAKMUR, SE., M.MA**  
**NIDN: 1010038001**

Menyetujui  
Ketua Program Studi Manajemen

**SEPRINI, SE., MM**  
**NIDN: 1025097804**

**PENGARUH SISTEM PENJUALAN KREDIT DI PT.  
SURYA PUTERA SUMATERA RAYA II PASIR PUTIH  
PASIR PENGARAIAN TERHADAP PENARIKAN  
SEPEDA MOTOR YAMAHA**

Artikel ilmiah ini dibuat sebagai salah satu syarat Kelulusan Studi Sarjana (S-1)  
di Universitas Pasir Pengaraian


Ditetapkan dan disahkan di Pasir Pengaraian  
Pada tanggal 13 November 2016

Oleh:

**Pembimbing I**

  
**Makmur, SE., M.MA**  
NIDN: 1010038001

**Pembimbing II**

  
**Andi Afrizal, SE., M.Si., AK, CA**  
NIDN: 1014118301

**Mengetahui**  
**Ketua Program Studi Manajemen**

  
**Seprini, SE., MM**  
NIDN: 1025097804

# **PENGARUH SISTEM PENJUALAN KREDIT DI PT. SURYA PUTERA SUMATERA RAYA II PASIR PUTIH PASIR PENGARAIAN TERHADAP PENARIKAN SEPEDA MOTOR YAMAHA**

Uci Fitriani<sup>1</sup>), Makmur<sup>2</sup>), Andi Afrizal<sup>3</sup>)

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pasir Pengaraian

<sup>1</sup>)uci\_fitriani15@yahoo.com; <sup>2</sup>)[Makmur@gmail.com](mailto:Makmur@gmail.com); <sup>3</sup>)andiafrizal@gmail.com

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sistem penjualan kredit di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap penarikan sepeda motor yamaha. Ruang lingkup penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini bertempat di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang membeli produk sepeda motor yamaha pada tahun 2015 yaitu sebanyak 526 dan teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *simple random sampling*. Adapun jenis sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengambilan data yaitu dengan cara Observasi, Interview, Kuisisioner dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah 1) *analisis statistic* yaitu untuk melihat pengaruh sistem penjualan kredit terhadap penarikan sepeda motor yamaha, dengan rumus yang digunakan adalah persamaan regresi linear sederhana. 2) Uji signifikan secara parsial dilakukan dengan uji t (t-test) untuk menguji pengaruh semua variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Pada pembahasan, hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian saat ini sudah berjalan sesuai dengan prosedur yang dapat dilihat dari meningkatnya jumlah penjualan sepeda motor yamaha. Untuk mencapai pada tingkat penjualan tersebut maka perlu memperhatikan sistem penjualan kredit apa yang baik dilakukan.

Kata kunci : Sistem Penjualan Kredit

### **A. Latar Belakang**

Perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena dengan

meningkatkan penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Untuk mencapai tujuan

tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing.

Setiap perusahaan juga akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus pandai mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan masing-masing. Untuk bisa melakukannya diperlukan manajemen dan SDM yang baik dalam perusahaan. Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas sumber daya manusia yang memadai karena dengan SDM yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan yang harus dijalankan dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam mencapai target perusahaan.

Jika dilihat dari tahun ketahun, maka keberadaan sepeda motor yang melalui jalan raya khususnya Pasir Pengaraian semakin lama semakin banyak, hal ini menandakan bahwa kebutuhan masyarakat akan sepeda motor terus mengalami peningkatan. Seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan pentingnya sepeda motor, telah membawa dampak yang banyak bagi perusahaan yang menyalurkan atau memasarkan sepeda motor tersebut, pada PT. Surya Putera

Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian menawarkan berbagai produk atau jenis sepeda motor yamaha seperti merek Yamaha Mio, Yamaha Fino, Jupiter Z, RX King dan Vega R.

PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Pasir Pengaraian. PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian adalah dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor baik secara tunai maupun secara kredit, service atau pemeliharaan serta penjualan *spare part* (suku cadang) sepeda motor.

PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrik Yamaha. *Spare Part* yang dijual merupakan komponen asli dari produk Yamaha. Dibidang jasa PT.Surya Putera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, PT.Surya Putera Sumatera Raya II

Pasir Putih Pasir Pengaraian melakukan 2 sistem penjualan, yaitu:

1. Penjualan secara tunai

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan dimana pembeli membayar langsung ke kasir. Di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Pasir Putih Pasir Pengaraian melakukan Penjualan dengan sistem tunai, dimana jatuhnya harga akan jauh lebih murah. Hal ini dapat terjadi karena pelanggan tidak perlu membayar bunga sebagaimana jika membayar dengan sistem kredit. Bahkan kadang, bunga pada sistem kredit membuat harga motor melambung sangat tinggi, dibanding harga normal.

2. Penjualan secara kredit

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran, yang mana pihak dealer hanya membantu proses penjualan kredit. Setelah penjualan terjadi yang bertanggung jawab atas penjualan kredit adalah masing-masing leasing.

PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian bekerja sama dengan berbagai macam leasing, diantaranya Via Sof yang terletak di Ujung Batu, Via Imfi terletak di Perumahan Pemda dan Via Adira terletak di Pasir Putih.

Sebagaimana diketahui, bahwa tujuan dari setiap perusahaan adalah tidak terlepas dari mencari keuntungan yang semaksimal mungkin. Oleh karena itu, seorang manager harus merumuskan kebijaksanaan yang tepat agar produk atau barang yang dijual tersebut dapat dibeli konsumen. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan tersebut PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian menjual sepeda motor baik secara tunai maupun secara kredit, agar dalam penjualan sepeda motor tersebut meningkat. Untuk memperoleh sepeda motor Yamaha, konsumen atau masyarakat bebas memilih sepeda motor yang diinginkan sesuai kemampuan dan penghasilannya dan juga dapat memilih jangka waktu cicilan yang diinginkan. Dalam memperoleh sepeda motor Yamaha pada PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian menawarkan secara kredit dengan berbagai macam angsuran dan uang muka. Adapun jangka waktu yang ditawarkan atau cicilan yaitu 12

bulan, 18 bulan, 24 bulan 30 bulan dan 36 bulan.

Data penjualan kredit pada PT.Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1**  
**Total Penjualan Sepeda Motor Yamaha**  
**Bulan Januari s/d Juni Tahun 2015**  
**di PT. Surya Putera Sumatera Raya II**  
**Pasir Putih Pasir Pengaraian**

No.	Bulan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Persentase Penjualan Tunai (%)	Persentase Penjualan Kredit (%)
1.	Januari	22	64	25,5 %	74,4 %
2.	Februari	16	66	19,5 %	80,4 %
3.	Maret	23	66	25,8 %	74,1 %
4.	April	15	75	16,6 %	83,3 %
5.	Mei	23	66	25,8 %	74,1 %
6.	Juni	15	75	16,6 %	83,3 %

*Sumber Data: PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian 2015*

Dari data diatas dapat kita lihat perbandingan volume penjualan kredit lebih besar dibandingkan volume penjualan tunai. Pada bulan Januari persentase penjualan kredit berjumlah 74,4%, sedangkan pada bulan Februari persentasenya yaitu 80,4%. Pada bulan Maret terjadi penurunan persentase yaitu sebesar 74,1%, bulan April terjadi peningkatan kembali yaitu sebesar 83,3%, Mei terjadi peningkatan kembali yaitu sebesar 74,1% dan pada bulan Juni 83,3%.

Data penarikan sepeda motor yamaha dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.2**  
**Total Penarikan Sepeda Motor Yamaha**  
**Bulan Januari s/d Juni Tahun 2015**  
**di Adira Finance Pasir Pengaraian**

No.	Bulan	Jumlah Penarikan	Persentase (%)
1.	Januari	5	10%
2.	Februari	4	8%
3.	Maret	12	24%
4.	April	5	10%
5.	Mei	7	14%
6.	Juni	17	34%

*Sumber Data: Adira Finance 2015*

Dari data diatas dapat kita lihat perbandingan jumlah penarikan sepeda motor yamaha dari bulan kebulan yang selalu berfluktuatif. Pada bulan Januari persentase penarikan sepeda motor yamaha berjumlah 10%, sedangkan pada bulan Februari persentasenya yaitu 8%. Pada bulan Maret terjadi peningkatan persentase yaitu sebesar 24%, bulan April yaitu sebesar 10%, Mei yaitu sebesar 14% dan pada bulan Juni terjadi peningkatan kembali yaitu sebesar 34%.

Hal inilah yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang Pengaruh Sistem Penjualan Kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian Terhadap Penarikan Sepeda Motor Yamaha.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perumusan masalah yang dapat disampaikan adalah “Bagaimana pengaruh sistem

penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap penarikan sepeda motor Yamaha”.

### **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap penarikan sepeda motor Yamaha.

### **D. Landasan Teori**

#### **Pengertian Penjualan**

Ada beberapa pendapat mengenai pengertian penjualan yang dikemukakan oleh beberapa ahli yang kelihatannya berbeda tetapi sebenarnya sama. Perbedaan ini disebabkan karena mereka meninjau penjualan dari segi yang berbeda-beda.

Menurut Mulyadi (2008:160) penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun secara tunai.

Adapun penjualan menurut W.Mardi (2004:131) bahwa penjualan adalah suatu proses dimana sang penjual memastikan dan mengaktivasi dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli yang berkelanjutan yang menguntungkan kedua belah pihak.

Disamping itu Assuari (2004:5) berpendapat bahwa: “Penjualan adalah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.

Dari definisi diatas pada umumnya para ahli berpendapat bahwa kegiatan atau aktifitas marketing bukan sekedar kegiatan menjual barang atau jasa tetapi pada intinya Penjualan merupakan kegiatan yang berhubungan dengan keputusan-keputusan dalam Penjualan yang harus dibuat untuk menentukan produk dan pasarannya, penentuan struktur harga, dan pelaksanaan promosi serta pelaksanaan distribusi yang pada akhirnya akan memberikan kepuasan pada konsumen. Perusahaan pada tujuannya harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika mengharapkan usahanya dapat berjalan terus dan berkembang.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses pertukaran antara barang dengan suatu nilai sehingga menghasilkan penghasilan bagi pihak penjual dan pemberi keputusan bagi pihak pembeli. Selain itu penjualan juga mempunyai tiga (3) tujuan umum, yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu



dan dapat menunjang pertumbuhan perusahaan.

### **Tujuan Penjualan**

Penjualan adalah fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang sangat dibutuhkan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, karena itu perlu adanya usaha untuk terus meningkatkan volume penjualan produknya. Setiap perusahaan pada umumnya hanya mempunyai tiga tujuan dalam melakukan penjualan, yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan yang ditargetkan
- b. Mendapatkan laba yang diinginkan
- c. Merangsang pertumbuhan perusahaan

Dalam prakteknya, pada penjualan di perusahaan dari waktu ke waktu umumnya tidaklah selalu tetap, tetapi justru selalu akan berfluktuasi yang mana nantinya sangat dipengaruhi oleh permintaan pasar terhadap produk yang akan ditawarkan tersebut. Oleh karena itu perusahaan perlu mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi dari permintaan suatu produk.

### **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sistem Penjualan**

Menurut Swastha (2005; 406) dalam praktek kegiatan penjualan ada beberapa

faktor yang cukup berpengaruh antara lain :

#### **1. Kondisi Dan Kemampuan Penjual**

Sebuah perusahaan akan mapan dalam proses penjualan produknya tergantung pada kemampuan perusahaan untuk mengelola perusahaannya. Sebab transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjualan sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan, seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan penjualan, garansi dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut menjadi pusat perhatian pembeli

sebelum melakukan pembelian. Selain itu, manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki seorang penjual yang baik antara lain: sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara penjualan, dan sebagainya.

## 2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar elektronik.
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- 3) Daya belinya.
- 4) Frekuensi pembeliannya.
- 5) Keinginan dan kebutuhannya.

## 3. Modal

Modal merupakan keseluruhan kekayaan yang terdapat dalam neraca yang merupakan pendapatan setiap periode, triwulan, bulan, minggu, maupun per hari dari setiap orang atau sekelompok orang. Sebab akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang akan dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat tinggal penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu atau membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi dan sebagainya. semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

## 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi

lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

#### 5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilaksanakan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bila mana prinsip tersebut tidak dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

#### **Pengertian Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Susanto (2008:22) dalam bukunya yang berjudul *Sistem Informasi Akuntansi* :

“Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu”.

Menurut Soemarso (2009:160) yaitu “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva”.

Adapun menurut Mulyadi (2008:210) penjualan kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang penyerahan barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan memperoleh keuntungan perusahaan

maka, perusahaan harus melakukan salah satu fungsi pokoknya yaitu, Penjualan. Pada saat ini kegiatan Penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha.

### **Indikator Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Kasmir (2012:101) bahwa Pemberian kredit memerlukan pembahasan dari seksi pemasaran untuk mengabulkan atau tidak permohonan kredit dengan mempertimbangkan berbagai hal, karena kredit mempunyai resiko yang tinggi. Menurut Kasmir (2012:101) permohonan kredit perlu dianalisa kelayakannya berdasarkan 5 C, yaitu:

#### 1) Character

Pemberian kredit berdasarkan pada unsur kepercayaan. Jadi yang mendasari kepercayaan yaitu adanya keyakinan pihak perusahaan bahwa pembeli mempunyai moral, watak ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif dan juga mempunyai tanggung jawab. Manfaatnya dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kejujuran dan integritas serta tekad baik untuk memenuhi kewajiban hutang.

#### 2) Capacity

Pemberian kredit didasarkan pada penilaian kepada calon pembeli mengenai kemampuan melunasi

kewajiban hutangnya kepada perusahaan. Jadi jelaslah penilaian ini berdasarkan pada penghasilan yang didapatkan akan mampu melunasi hutang tepat pada waktunya.

#### 3) Capital (Kemampuan)

Pemberian kredit didasarkan pada jumlah dana / modal yang dimiliki, semakin kaya seseorang, semakin dipercaya memperoleh kredit.

#### 4) Collateral (Agunan)

Pemberian kredit didasarkan pada jaminan yang diserahkan oleh pembeli.

#### 5) Condition Of Economy (Kondisi Ekonomi)

Pemberian kredit didasarkan pada situasi dan kondisi lingkungan eksternal yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada kurun waktu tertentu yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran kredit.

### **Penarikan Sepeda Motor Yamaha (Kredit Bermasalah) dan Teknik Penyelesaiannya**

Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana pelanggan sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada perusahaan seperti yang telah di perjanjikan.

1. Penyebab kredit bermasalah (Munawir, 2008 dalam Muhctar Ahmad)

a. Dari pihak perusahaan

Dalam melakukan analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak di prediksi sebelumnya.

b. Dari pihak pelanggan

Terdapat 2 unsur yang menyebabkan kredit macet dari pihak pelanggan, yaitu:

1) Adanya unsur kesengajaan.

Dalam hal ini pelanggan sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada perusahaan atau tidak adanya unsur kemauan untuk membayar,

2) Adanya unsur tidak sengaja.

Dalam hal ini pelanggan memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu, karena terkena musibah seperti kebakaran, banjir dan lain-lain.

Pihak Leasing berhak menarik Sepeda Motor Kalau semua yang dilakukan oleh pihak leasing telah sesuai dengan kausul yang ada di kontrak dan itu semua ada tata caranya. Leasing harus melewati beberapa prosedur. Prosedur yang paling mendasar adalah leasing mutlak menyampaikan surat peringatan sebanyak tiga kali. Bila

surat peringatan sudah di kirim tiga kali dan tidak diiraukan oleh konsumen tersebut, baru penarikan akan dilakukan. Tidak sampai di situ, bila ingin menarik Sepeda Motor kredit, pihak leasing pun wajib berkoordinasi dengan lingkungan sekitar seperti RT dan RW setempat.

### **Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah**

Untuk mengatasi kredit macet pihak perusahaan melakukan penyelamatan, sehingga tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat di lakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi pelanggan yang terkena musibah, dan melakukan penyitaan bagi pelanggan yang sengaja lalai untuk membayar.

a. *Reschedule* (penjadwalan kembali)

Yaitu perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktunya

b. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

Perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan persyaratan lainnya.

c. *Restructuring* (penataan kembali)

Yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi *rescheduling* dan *Reconditioning*.

Dalam hal terjadi keterlambatan yang disebabkan karena beberapa hal yang tidak terduga, misalnya pihak leasing dapat mempertimbangkan alasan keterlambatan dari konsumen dan Sepeda Motor tersebut tidak langsung ditarik. Prinsipnya dibutuhkan kerjasama dan komunikasi yang baik antara konsumen dan pihak leasing.

#### E. Teknik Analisis Data

Analisis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif yaitu data yang terkumpul kemudian di kategorikan menurut kriterianya masing-masing kemudian disajikan dalam bentuk tabel dan analisa secara deskriptif berdasarkan teori-teori yang ada.

Selain analisis deskriptif, penulis juga melakukan *analisis statistic* yaitu untuk melihat pengaruh sistem penjualan kredit terhadap penarikan sepeda motor Yamaha, adapun rumus yang digunakan adalah (Sugiyono, 2012:270)

Persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bx + e$$

Dimana :

Y = Penarikan sepeda motor Yamaha

X = Pengaruh sistem penjualan kredit

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi variable x

e = Variabel lain yang tidak diteliti

#### Uji signifikan secara parsial dilakukan dengan uji t (t-test)

Uji parsial dengan menggunakan t-test dilakukan untuk menguji pengaruh semua variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Uji t ini membandingkan t hitung dengan t tabel dengan menentukan signifikansi tingkat kepercayaan ( $\alpha$ ) sebesar 0,05 (5%), maka kriteria untuk menentukan diterima atau ditolak hipotesis adalah sebagai berikut:

Ho : terdapat pengaruh sistem penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap penarikan sepeda motor Yamaha.

Ha : tidak terdapat pengaruh sistem penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap penarikan sepeda motor Yamaha.

t hitung dapat diperoleh dengan menggunakan rumus (Sugiyono, 2005):

$$t_i = \frac{b_i}{S_{b_i}}$$

dimana :

bi = Koefisien regresi

Sbi = Standar error

ti = t hitung

## F. Pembahasan

Berdasarkan hasil penyebaran kuisioner kepada responden menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan tanggapan yang positif terhadap pernyataan yang penulis ajukan yang berkaitan tentang sistem penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian terhadap Penarikan Sepeda motor Yamaha. Hal ini menandakan bahwa sistem penjualan kredit yang ada di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian sudah berjalan sesuai dengan prosedur dan sudah sesuai dengan sistem penjualan kredit.

Berdasarkan hasil perhitungan metode penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat diketahui bahwa persamaan regresi pada hasil output tabel SPSS diatas diketahui persamaan regresi yang didapatkan adalah sebagai berikut:  
$$Y = -1,212 + 1,082x.$$

Dari hasil Uji t diperoleh nilai  $t_{hitung}$  untuk variable sistem penjualan kredit sebesar 18.632 (lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1.989). Dan  $P_{value}$  sebesar  $0,000 < 0,05.$  ini artinya hipotesis diterima. Maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan

kredit mempengaruhi penarikan sepeda motor yamaha di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian.

## G. Kesimpulan

Dari hasil Observasi di Adira Finance, rata-rata responden menjawab bahwa penarikan itu banyak terjadi karena disebabkan oleh keadaan perekonomian yang tidak menentu.

Dari hasil Uji t diperoleh nilai  $t_{hitung}$  untuk variable sistem penjualan kredit sebesar 18.632 (lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1.989). Dan  $P_{value}$  sebesar  $0,000 < 0,05.$  maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit mempengaruhi penarikan sepeda motor yamaha di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian.

Berdasarkan perhitungan nilai tersebut diatas diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0.809. Hal ini menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit memberikan pengaruh sebesar 80,9% terhadap penarikan sepeda motor yamaha, maka dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian mempengaruhi penarikan sepeda motor yamaha.

## H. Saran

- I. Untuk PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian, agar lebih meningkatkan lagi sistem penjualan kredit karena dengan sistem penjualan kredit yang baik dapat meningkatkan penjualan sepeda motor yamaha dan supaya PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian mencapai target penjualan sehingga keuntungan yang dihasilkan lebih besar, diperlukan kebijakan tentang sistem penjualan kredit karena penjualan kredit sangat rentan dengan penarikan sepeda motor yamaha.
2. Untuk Manager di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian, agar tetap melakukan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit supaya dapat mengetahui sejauh mana penarapan sistem penjualan kredit yang baik yang dilakukan oleh karyawan di PT. Surya Putera Sumatera Raya II Pasir Putih Pasir Pengaraian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Angipora Marius P, 2002. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Jakarta: Raja Grafinda
- Assauri Sofjan, 2004. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers
- Assail Henry, 2003. *Consumer Behavior and Marketing Action*, Fourth Edition PWS, Kent Publishing Company, Boston
- Boyd Walker dan Larreche, 2003. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*, Erlangga: Jakarta Kencana
- Harmoto, 2003 dalam Muchtar Ahmad, *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*
- Kasmir, 2012. *Manajemen Perbankan*, Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Mardi.W, 2004 dalam Muchtar Ahmad, *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*
- Mayastika Eka, 2014. *Analisis Sistem Penjualan Kredit sepeda Motor Pada PT. WOM Finance Tebing Tinggi*
- Mulyadi, 2008. *Sistem Akuntansi..* Jakarta: Salemba Empat
- Munawir S. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty: Yogyakarta



- Munawir, 2008 dalam Muchtar Ahmad, *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*
- Prihatmono Danu, 2005. *Analisis Tentang Sistem Penjualan Pada Dealer Solindo Motor di Wonogiri*
- Soemarso, 2009 dalam Muchtar Ahmad, *Dampak Prosedur Penjualan Kredit*
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta: Bandung
- Sugiyono. 2012. *Cara Mudah Menyusun Skripsi dan Tesis*, Alfabeta: Bandung
- Susanto Azhar, 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*, Bandung: Lingga Jaya
- Sutojo S, 2003. *Manajemen Penjualan yang Efektif*. Jakarta: Damar Mulia
- Sutrisno, 2005. *Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sampurna Kuningan Juwana*
- Swastha Basu, 2005. *Manajemen Penjualan*. Ibnu Sukadjo: Yogyakarta
- Triandaru Sigit, 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat
- Winardi, 2007. *Pengantar Manajemen Penjualan*. Bandung: PT. Citra Widya