

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia usaha saat ini menunjukkan bahwa banyak perusahaan yang melakukan penjualan baik secara tunai maupun angsuran. Hal ini menimbulkan persaingan yang ketat antara perusahaan sejenis dalam melakukan penjualan barang dagang untuk menarik konsumen dan mempertahankan keberadaan perusahaan. Kebijakan penjualan angsuran merupakan suatu alternatif yang sedang diminati oleh para konsumen untuk dapat menggunakan dan merasakan nilai guna dari suatu barang yang untuk membelinya diperlukan uang yang jumlahnya cukup besar. Penjualan angsuran memberikan kemudahan kepada konsumen agar dapat memiliki barang-barang yang diinginkan dan membayarnya di kemudian hari dengan angsuran yang telah ditetapkan perusahaan pemberi angsuran.

Barang yang dikenal mampu menarik perhatian konsumen untuk memilikinya secara angsuran yaitu barang bergerak seperti kendaraan bermotor. Data Korps Lalu Lintas Kepolisian Negara Republik Indonesia mencatat, jumlah kendaraan yang masih beroperasi di seluruh Indonesia pada tahun 2013 mencapai 104,211 juta unit, atau naik sebesar 11 persen dari tahun sebelumnya (2012) yang hanya berjumlah 94,299 juta unit. Menurut Kepala Korps Lalu Lintas Kepolisian Negara Republik Indonesia, Inspektur Jenderal Polisi Pudji Hartanto, dari jumlah tersebut, populasi terbesar masih disumbang oleh sepeda motor dengan jumlah

86,253 juta unit di seluruh Indonesia, naik 11 persen dari tahun sebelumnya yaitu 77,755 juta unit<sup>1</sup>. Hal ini membuktikan tingginya pembelian motor yang dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Namun, tidak semua masyarakat yang membeli motor dapat membeli secara tunai sehingga beberapa orang memilih dengan cara angsuran sebagai alternatif untuk memilikinya.

Menurut salah satu konsumen motor angsuran, alasan utama konsumen ingin membeli kendaraan bermotor secara angsuran adalah faktor dana yang terbatas, sedangkan kebutuhan pokok yang lain pun perlu dipenuhi. Selain itu sulitnya transportasi umum di sekitar tempat tinggal pun menjadi alasan masyarakat ingin memiliki kendaraan pribadi seperti motor, agar mempermudah kegiatan operasional sehari-hari seperti bekerja dan alasan lainnya yaitu biaya menggunakan motor untuk berpergian, jauh lebih terjangkau dibandingkan menggunakan transportasi umum, selain itu berpergian dengan motor pun dapat menghemat waktu<sup>2</sup>

Hal yang umum dalam dunia bisnis, menggunakan kebijakan penjualan angsuran untuk menarik minat konsumen serta meningkatkan penjualan perusahaan dan memperluas pangsa pasar yang semakin berkembang dan bervariasi saat ini. Namun, dibalik segi positif yang dapat dimiliki oleh perusahaan atas kebijakan tersebut, terdapat pula segi negatif yang perlu diperhatikan oleh perusahaan yaitu apabila tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang penjualan angsuran yang dapat mengakibatkan kerugian. Oleh karena itu,

---

<sup>1</sup>Iwan Setiyawan, 2 Januari 2014, "*Jumlah Kendaraan di Indonesia Capai 104.211 juta unit*" dalam <http://www.tribunnews.com/otomotif/2014/04/15/jumlah-kendaraan-di-indonesia-capai-104211-juta-unit>, diakses Jumat, 21 Februari 2014.

<sup>2</sup>Pramono, Konsumen Motor Angsuran, 20 Februari 2014.

beberapa perusahaan penjual barang dagang terutama untuk barang bergerak seperti kendaraan bermotor bekerjasama dengan perusahaan pembiayaan (Leasing) untuk meminimalisir risiko kerugian ketidaktertagihnya sebagian atau seluruh piutang penjualan angsuran yang dapat merugikan perusahaan penjual barang dagang. Namun tidak tertutup kemungkinan perusahaan penjual barang dagang juga mengelola penjualan angsurannya secara pribadi selain bekerjasama dengan beberapa perusahaan leasing.

Menurut The Equipment Leasing Association (ELA-UK), leasing adalah suatu kontrak antara lessor dengan lesse untuk penyewaan suatu jenis barang atau aset tertentu langsung, dari pabrik atau agen penjual oleh lesse.<sup>3</sup> Dalam hal ini, perusahaan Leasing sebagai lessor, akan membayar penuh kewajiban konsumen atau disebut juga lesse dalam pembiayaan barang yang ingin dimiliki lesse kepada perusahaan penjual barang dagang dan lesse akan melakukan pembayaran secara angsuran beserta bunga angsuran yang telah disepakati dengan lessor kepada pihak lessor. Hak kepemilikan barang tersebut pun tidak berada pada lesse hingga jumlah dan jangka waktu angsuran yang ditetapkan telah dipenuhi oleh lesse. Beberapa penjual barang dagang selain bekerjasama dengan leasing dalam hal pembiayaan barang dagang juga mengelola pembiayaan atas barang dagang yang dijualnya secara pribadi. Hal ini dilakukan perusahaan untuk menambah pendapatan perusahaan yang berasal dari bunga angsuran.

Dalam pembahasan yang akan dibahas penulis, penjualan angsuran yang akan dibahas yaitu berkaitan dengan penjualan angsuran atas barang bergerak

---

<sup>3</sup> Susilo, Y.Sri et al., *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 2000, p.128.

yaitu kendaraan bermotor. PT Niaga Utama Sejahtera (PT Nusa Motor) merupakan salah satu dealer resmi motor Honda yang melakukan usaha penjualan kendaraan bermotor yang bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan pembiayaan dalam membantu konsumen melakukan pembelian kendaraan bermotor dengan cara angsuran. Selain bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan leasing ternama, PT Nusa Motor juga mengelola pembiayaan motor angsuran secara pribadi. PT Nusa Motor tidak hanya melakukan penjualan kendaraan bermotor roda dua khusus merk Honda tetapi juga melayani service khusus motor Honda dan penjualan sparepart resmi Astra Honda Motor.

Saat ini, banyak perusahaan sejenis, yang menawarkan pembelian kendaraan bermotor roda dua yang memberikan kemudahan angsuran bagi konsumennya yang tersebar di seluruh Indonesia. Oleh karena itu, PT Nusa Motor harus mampu bersaing dalam peningkatan unit penjualannya agar mampu menjadi perusahaan yang tetap ada dan dipercaya mampu untuk bersaing dengan perusahaan penjualan motor sejenis. Peningkatan unit penjualan di dealer resmi motor Honda seperti PT Nusa Motor memerlukan sumber daya manusia atau karyawan yang berperan penting dalam kegiatan usaha penjualan kendaraan bermotor. Karyawan yang secara langsung melakukan kegiatan penjualan dengan konsumen motor angsuran yang akan menentukan tingkat kuantitas angsuran dalam penjualan angsuran kendaraan bermotor. Tingkat kuantitas angsuran dapat meningkat atau menurun tergantung kepada perlakuan karyawan bagian penjualan terhadap transaksi penjualan angsuran. Sebab, tingkat kuantitas angsuran akan menentukan besar kecilnya insentif yang diterima oleh karyawan bagian penjualan atas penjualan

angsuran yang telah dilakukannya sehingga menimbulkan dorongan bagi bagian penjualan untuk berusaha melakukan penjualan dalam jumlah besar. Selain itu beberapa sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan mampu menarik konsumen dan meningkatkan kinerja penjualan bagi perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap tingkat kuantitas angsuran dan peningkatan unit penjualan di PT Niaga Utama Sejahtera (PT Nusa Motor) atas penjualan kendaraan bermotor.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana tingkat kuantitas angsuran sebagai penentu insentif bagi karyawan bagian penjualan (*sales*) pada *dealer* resmi motor?
2. Bagaimana sistem penjualan angsuran di perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan pada *dealer* resmi motor?
3. Apakah benar terjadi peningkatan gaji dan insentif *sales* serta peningkatan unit penjualan pada dealer resmi motor?

## **C. Tujuan dan Manfaat**

1. Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan Karya Ilmiah ini adalah:

- a. mengetahui perhitungan tingkat kuantitas angsuran yang menimbulkan insentif atas penjualan angsuran kendaraan bermotor di *dealer* motor resmi;

- b. mengetahui pelaksanaan akuntansi penjualan angsuran di perusahaan resmi penjual kendaraan bermotor Honda (*dealer*);
- c. mengetahui peningkatan unit penjualan kendaraan bermotor yang terjadi di *dealer* motor resmi.

## 2. Manfaat Penulisan

Dalam penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. manfaat teoritis penelitian karya ilmiah ini diharapkan dapat lebih memahami konsep dari penentuan tingkat kuantitas angsuran yang menimbulkan insentif bagi *sales* untuk meningkatkan gaji dan insentif mereka serta menunjukkan sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan yang dapat menarik konsumen untuk melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor pada *dealer* motor resmi;
- b. penulisan karya ilmiah ini dalam perkembangan ilmu pengetahuan, dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dalam penulisan karya ilmiah dengan pembahasan sejenis di masa yang akan datang;
- c. manfaat praktis penelitian karya ilmiah ini diharapkan perusahaan resmi penjual kendaraan bermotor dapat memperhatikan faktor penting dalam usaha penjualannya terutama terhadap sumber daya manusia, dan beberapa hal yang dapat meningkatkan unit penjualan yang akan

berpengaruh pada keberadaan perusahaan yang tetap bertahan dalam persaingan bisnis sejenis saat ini.