

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini bisnis penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit sangat meningkat diseluruh Indonesia. Di setiap kota dan kabupaten pun sudah ada dealer resmi sepeda motor. Dengan adanya penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit akan lebih mempermudah para konsumen untuk bisa memiliki sepeda motor dengan melakukan pembelian yang dilakukan dengan cara kredit atau dibayar secara cicilan untuk jangka waktu tertentu.

Penjualan secara kredit ini adalah salah satu cara bagi konsumen yang tidak bisa untuk membeli sepeda motor secara tunai. Metode penjualan secara kredit dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang tersebut untuk menjual produk yang ditawarkannya kepada pasar sebanyak-banyaknya.

Dengan banyaknya keuntungan baik bagi perusahaan maupun bagi konsumen dengan sistem penjualan kredit, menyebabkan perusahaan dapat memasarkan produknya kepada konsumen sebanyak-banyaknya, dan bagi konsumen berpeluang untuk bisa memiliki sepeda motor. Melihat peluang pasar dari kendaraan bermotor yang tergolong potensial maka PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang yang bergerak di bidang usaha penyaluran kredit sepeda motor Yamaha, berusaha untuk secara aktif membuat peluang pasar tersebut. Dengan kata lain ikut serta dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang ada

di Kota Kupang dan sekitarnya dalam bentuk penyaluran kredit kepemilikan sepeda motor melalui sistem pembiayaan (*leasing*) kepada berbagai lapisan masyarakat yang membutuhkannya.

PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang adalah sebuah perusahaan yang menyalurkan pembiayaan kredit sepeda motor Yamaha melalui dealer resmi Yamaha dengan berbagai tipe dengan cara tunai dan kredit. Dalam penyaluran kredit kepada konsumen terdapat berbagai masalah yang dialami oleh PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang, seperti dalam pemberian kredit terjadinya tunggakan dan permasalahan lainnya dalam kredit sepeda motor tersebut.

Penanganan masalah kredit cukup kompleks, sehingga memerlukan kerja sama dari berbagai disiplin ilmu pengetahuan atau berbagai disiplin profesi seperti : ahli hukum, akuntan, ahli pemasaran dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan pemberian kredit tersebut, maka manajemen perusahaan membuat suatu perencanaan tentang cara-cara pemberian kredit kepada calon konsumen yang ingin membeli sepeda motor produk Yamaha, diharapkan resiko-resiko yang mungkin muncul dari pemberian kredit tersebut dapat dihindari atau setidaknya-tidaknya dapat diminimalkan.

Dalam melakukan perencanaan salah satu hal yang harus diperhatikan adalah perbedaan kepentingan antara pemberi kredit dan penerima kredit. Penerima kredit menghendaki untuk menerima kredit secepat mungkin dengan jangka waktu pembayaran kembali sepanjang mungkin, dimana syarat dan kondisi diharapkan seringannya yaitu apa yang diminta dapat dikabulkan segera mungkin.

Pemberi kredit diharapkan dapat memberikan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon konsumen bersangkutan. Selain itu dalam pemberian kredit juga harus ditentukan secara pasti tingkat pendapatan dan status pekerjaan konsumennya. Semuanya ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon konsumen dalam memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan yang memberikan kredit, baik angsuran pokok maupun bunga dari kredit itu sendiri.

Berikut ini dapat dilihat jumlah konsumen yang mengambil kredit sepeda motor pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang untuk wilayah kota Kupang dan sekitarnya berdasarkan jenis pekerjaan:

Tabel. 1.1

Target dan Realisasi penjualan Sepeda Motor Yamaha pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang Tahun 2018

Triwulan	Target	Realisasi	Persentase
I	125	103	82,04%
II	137	111	81,02%
III	143	113	79,02%
IV	164	129	78,65%

Sumber : *PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang*

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa secara periodik mengalami peningkatan yang signifikan. Peningkatan tersebut terlihat pada tiap-tiap triwulannya, dimana pada triwulan II realisasi jumlah kredit sebanyak 81,02% unit yang berarti meningkat dari triwulan sebelumnya yang hanya 82,04% unit.

Tabel 1.2

**Data laporan pembeli
PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang
Tahun 2018**

	Pekerjaan konsumen	Jumlah	Tunggakan (RP)
Triwulan I	Petani	30	Rp 43.150.000
	Wiraswasta	35	Rp 18.150.000
	Pegawai	38	Rp 22.200.000
	Total	103	RP 83.500.000
Triwulan II	Petani	35	Rp 44.825.000
	Wiraswasta	40	Rp 69.550.000
	Pegawai	36	Rp 64.190.000
	Total	111	RP 178.565.000
Triwulan III	Petani	35	Rp 81.385.000
	Wiraswasta	42	Rp 60.390.000
	Pegawai	36	Rp 46.400.000
	Total	113	RP 188.175.000
Triwulan IV	Petani	38	Rp 47.400.000
	Wiraswasta	45	Rp 112.275.000
	Pegawai	46	Rp 32.150.000
	Total	129	RP 191.825.000

Sumber : *PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang*

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa pekerjaan konsumen PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang dapat dikelompokkan atas tiga kategori yaitu : petani, wiraswasta, pegawai. Jumlah konsumen pada yang menunggak pembayarannya setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada Triwulan I terdapat konsumen sebesar 13 orang dengan rincian, petani sebanyak 6 orang, wiraswasta sebanyak 4 orang, pegawai sebanyak 3 orang. Pada triwulan II sebesar 15 orang, dimana petani sebanyak 6 orang, wiraswasta sebanyak 5 orang, pegawai sebanyak 4 orang. Pada triwulan III sebesar 12 orang, dimana petani sebanyak 5 orang, wiraswasta sebanyak 4 orang, pegawai sebanyak 3 orang. Sedangkan pada triwulan IV jumlah konsumen yang menunggak pembayaran sebesar 18 orang, masing-masing petani sebanyak 7 orang,

wiraswasta sebanyak 6 orang, dan pegawai sebanyak 5 orang.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas yang mendorong penulis untuk membahas bagaimana manajemen perusahaan dalam mengelola pemberian kredit yang diberikannya kepada konsumen yang mengalami kredit macet, dengan mengambil judul: “**Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Motor Yamaha Pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang**”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit motor pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang ?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan kredit pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui kebijakan perusahaan PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang dalam pemberian kredit kepada konsumen sehingga terjadi tunggakan.
 - b. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang.
2. Manfaat Penelitian
 - a. Dengan adanya penelitian ini pihak perusahaan PT.Hasrat Abadi Pasir Panjang Kota Kupang dapat dijadikan masukan dalam

mengambil keputusan tentang pemberian kredit pada konsumen.

- b. Dapat dijadikan pedoman bagi pihak yang berkepentingan, yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama.