

**ANALISIS PERBANDINGAN KREDIT KENDARAAN VIA PENJUALAN
ANGSURAN VERSUS KREDIT VIA BANK**

**Studi Kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank Rakyat Indonesia
Cabang Katamso**

Skripsi



Disusun oleh:

Nama : Peronika Karlina

NIM : 042114011

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2009

**ANALISIS PERBANDINGAN KREDIT KENDARAAN VIA PENJUALAN
ANGSURAN VERSUS KREDIT VIA BANK**

Studi Kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso

S K R I P S I

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh :

Peronika Karlina

NIM : 042114011

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2009**

S k r i p s i

**ANALISIS PERBANDINGAN KREDIT KENDARAAN VIA PENJUALAN
ANGSURAN VERSUS KREDIT VIA BANK**

Studi Kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso

Oleh :

Peronika Karlina

NIM : 042114011

Telah Disetujui oleh:

Pembimbing I



Ir. Drs. Hansiadi Yuli. H, M.Si., Akt., QIA

Tanggal: 19 Januari 2009

Pembimbing II



Lisia Apriani, SE., M. Si., Akt., QIA

Tanggal: 5 Februari 2009

Skripsi

**ANALISIS PERBANDINGAN KREDIT KENDARAAN VIA PENJUALAN
ANGSURAN VERSUS KREDIT VIA BANK**

Studi Kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

Peronika Karlina

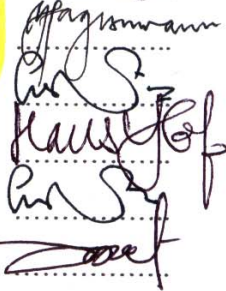
NIM: 042114011

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 21 Februari 2009
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, MM., Akt
Sekretaris	Lisia Apriani, SE., M. Si., Akt., QIA
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli. H, M.Si., Akt., QIA
Anggota	Lisia Apriani, SE., M. Si., Akt., QIA
Anggota	Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA

Tandatangan

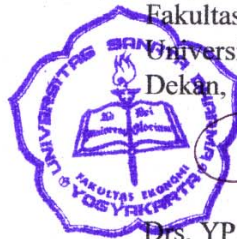


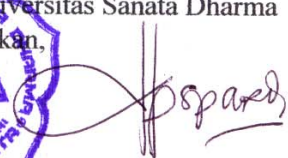
Yogyakarta, 28 Februari 2009

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan,




Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt, QIA

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa Universitas Sanata Dharma :

Nama : Peronika Karlina

Nomor Mahasiswa : 042114011

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul :

Analisis Perbandingan Kredit Kendaraan Via Penjualan Angsuran
Versus Kredit Via Bank

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan demikian saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelola dalam pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Yogyakarta

Pada tanggal : 28 Februari 2009

Yang menyatakan,



Peronika Karlina

"ORA ET LABORA"

Skripsi ini kupersembahkan dengan penuh kasih kepada:

Orang tuaku Yohanes Rudiman & Lidwina K, dan kakakku Andre
"terimakasih atas segala doa, perhatian, dan kasih
sayang yang telah diberikan"

Sahabat-sahabatku Mr. Pawan J. Seth, Dadang, Lena, Wima, Indah, dan
Keluargaku di Xvaganza Dancers
"terimakasih atas segala doa, dan dukungannya selama
ini"



UNIVERSITAS SANATA DHARMA

FAKULTAS EKONOMI – PROGRAM STUDI AKUNTANSI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya menyatakan bahwa Skripsi dengan judul : Analisis Perbandingan Kredit Kendaraan Via Penjualan Angsuran Versus Kredit Via Bank dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 21 Februari 2009 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikn oleh universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 28 Februari 2009

Yang membuat pernyataan,

Peronika Karlina

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yesus, yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Dalam penyelesaian skripsi ini penulis mendapat bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Rama Dr. Ir. P. Wiryono., S.J. selaku Rektor Universitas Sanata Dharma yang telah memberikan kesempatan untuk belajar dan mengembangkan kepribadian kepada penulis.
2. Drs. YP Supardiyono, M.Si., Akt., QIA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
3. Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma.
4. Ir. Drs. Hansiadi Yuli. H, M.Si., Akt., QIA selaku pembimbing I, yang selalu meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dengan sabar mulai dari kelas MPT sampai skripsi ini selesai.
5. Lisia Apriani, SE., M. Si., Akt., QIA Selaku pembimbing II, yang selalu meluangkan waktunya untuk memberi masukan, membimbing dan mengarahkan penulis dengan sabar dalam skripsi ini.

6. Bapak Yan Herman selaku CR Coordinator PT. Sumber Bahtera Motor yang memberikan ijin untuk melakukan penelitian dan telah banyak membantu dengan mencarikan data yang dibutuhkan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak Ferry, Ibu Ditya, dan karyawan Bank BRI Cabang Katamso, yang telah memberikan ijin penulis untuk melakukan penelitian dan mengambil data di Bank BRI Cabang Katamso.
8. Mpaw, Mamah, dan Aa, yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu, memberikan dukungan moral, spiritual dan material yang tidak henti-hentinya.
9. Dadang, Lena, Indah, Wima, Teh Susi, Ce Ayi, Theo, Koen, Crysta, Silvi, dan Kak Joe yang telah menjadi sahabat terbaikkku..
10. Teman-teman MPT Pak Hans, KKP Thoctil Art, dan teman-teman akuntansi 2004 karena telah mengisi hari-hariku dengan penuh canda dan tawa.
11. Keluarga keduku di Jogja: Xvaganza Dancers, atas persaudaraannya dan segala pengalaman suka maupun duka yang boleh kita rasakan bersama, juga telah menjadi tempatku berkeluh kesah dan selalu mengingatkanku akan banyak hal serta selalu memberiku dorongan untuk tetap maju.
12. Teman-teman di Maxima Production dan Golden Dragon Band, atas semua pengalaman dan pelajaran yang berharga dari kalian. Segala sesuatu yang dilakukan dengan kerja keras akan membuahkan hasil yang memuaskan pula dan kita pasti bisa mendapatkan apa yang kita inginkan dan cita-citakan.

13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 28 Februari 2009

Penulis

Peronika Karlina

ABSTRAK

ANALISIS PERBANDINGAN KREDIT KENDARAAN VIA PENJUALAN ANGSURAN VERSUS KREDIT VIA BANK

Studi Kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso

Peronika Karlina
NIM: 042114011

Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2009

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alternatif kredit kendaraan mana yang lebih menguntungkan, apakah melalui penjualan angsuran via dealer atau kredit via bank. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus yaitu dengan menggunakan objek penelitian kredit kendaraan melalui penjualan angsuran via dealer dan kredit via bank. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Data yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilaksanakan bulan Juli-September 2008 dianalisis dengan menggunakan metode *present value*. Metode tersebut digunakan untuk mencari *present value* kas keluar sebagai nilai sekarang dari serangkaian pembayaran pada masa yang akan datang.

Langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian adalah: (1) melakukan perhitungan angsuran dan *present value* kas keluar untuk alternatif kredit kendaraan via penjualan angsuran, (2) melakukan perhitungan angsuran dan *present value* kas keluar untuk alternatif kredit kendaraan via bank, (3) setelah diketahui *present value* kas keluar dari masing-masing alternatif, selanjutnya hasil perhitungan tersebut dibandingkan. Hasilnya, bila salah satu alternatif tersebut menunjukkan *present value* kas keluar yang lebih rendah maka alternatif tersebut lebih menguntungkan.

Berdasarkan hasil analisis data dan perhitungan, dapat ditarik kesimpulan bahwa alternatif kredit kendaraan via bank lebih menguntungkan dibandingkan alternatif kredit kendaraan via penjualan angsuran. *Present value* kas keluar pada penjualan angsuran Rp138.962.935,7 sedangkan kredit via bank Rp135.581.073,2 sehingga dengan kredit via bank, konsumen dapat menghemat pengeluaran kas sebesar $\text{Rp}138.962.935,7 - \text{Rp}135.581.073,2 = \text{Rp}3.381.862,5$.

ABSTRACT

AN ANALYSIS OF COMPARISON OF VEHICLES CREDIT VIA INSTALLMENT SALE VERSUS VIA BANK CREDIT

A Case study at PT. Sumber Bahtera Motor and Bank BRI Cabang Katamso

Peronika Karlina
NIM: 042114011

Sanata Dharma University
Yogyakarta
2009

This research aimed at knowing alternative of which vehicle credit was more beneficial, whether by installment sale via dealer or credit via the bank. The research type taken was case study by using object of research of vehicle credit through installment sale via dealer and credit via the bank. The techniques of data collecting used interview and documentation.

The data obtained from research executed from July - September 2008 were analysed by using present value method. The method was used to find the present value of cash disbursement as present value from some payment in the future.

The steps passed to reach research target were: (1) calculating the installment and the present value of cash disbursement for alternative of vehicle credit via installment sale, (2) calculating the installment and the present value of cash disbursement for alternative of vehicle credit via bank, (3) after knowing the present value of cash disbursement from each alternative, then the result of the calculation was compared. The result was if one of the alternative showed lower present value of cash disbursement, so that alternative was more beneficial.

Based on the analysis result and the calculation of the data, it could be concluded that the alternative of vehicle credit via bank was more beneficial than the alternative of vehicle credit via installment sale. The present value of cash disbursement for installment sale was Rp138.962.935,7 while for credit via bank it was Rp135.581.073,2 so with credit via the bank, consumer could save cash expenditure equal to $\text{Rp}138.962.935,7 - \text{Rp}135.581.073,2 = \text{Rp}3.381.862,5$.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
HALAMAN DAFTAR ISI	xii
HALAMAN TABEL	xv
HALAMAN GAMBAR.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
A. Penjualan Angsuran	7
1. Pengertian dan Masalah Penjualan Angsuran	7
a. Masalah Non-Akuntansi	7

	b. Masalah Akuntansi.....	10
	2. Perhitungan Bunga dan Angsuran	16
	3. Kerugian Piutang	21
	B. Kredit	26
	1. Pengertian Kredit	26
	2. Fungsi Kredit	27
	3. Jenis-jenis Kredit Perbankan untuk Masyarakat	28
	4. Sifat-Sifat Kredit	30
	5. Prosedur Umum Perkreditan	31
	6. Keuntungan dan Kelemahan Kredit bagi Perusahaan	31
	C. Metode <i>Present Value</i>	32
BAB III	METODE PENELITIAN.....	34
	A. Jenis Penelitian.....	34
	B. Tempat dan Waktu Penelitian	34
	C. Subyek dan Obyek Penelitian	34
	D. Data Yang Diperlukan.....	35
	E. Teknik Pengumpulan Data	36
	F. Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	43
	A. Sejarah PT Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta	43
	B. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan	46
	C. Lambang Perusahaan Serta Maknanya	48
	D. Struktur Organisasi	49
	E. Personalia	63
	F. Pemasaran.....	65
	G. Sejarah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Katamso.....	75

	H. Struktur Organisasi BRI Cabang Katamso.....	79
	I. Ruang Lingkup Usaha PT. BRI (Persero) Cabang Katamso	83
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	86
	A. Prosedur dari Mekanisme Kredit Kendaraan	87
	B. Perhitungan dari Masing-masing Alternatif Kredit	90
	C. Pengambilan Keputusan Costumer dalam Kredit Kendaraan dari Hasil Perhitungan dan Analisis Antara Alternatif Penjualan Angsuran dan Kredit via Bank	133
BAB VI	PENUTUP	135
	A. Kesimpulan.....	135
	B. Keterbatasan Penelitian	136
	C. Saran.....	136
	DAFTAR PUSTAKA	138
	LAMPIRAN.....	140

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	: Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga	40
Tabel 3.2	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank	41
Tabel 4.1	: Produk PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta	68
Tabel 5.1	: Perincian Cicilan Bulanan (dalam rupiah)	93
Tabel 5.2	: Perincian Total Kas Keluar pada Penjualan Angsuran (dalam rupiah)	95
Tabel 5.3	: Tabel <i>Discount Factor</i> untuk Alternatif Penjualan Angsuran	98
Tabel 5.4	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran (dalam Rupiah)	99
Tabel 5.5	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran – Bunga Flat (dalam rupiah)	100
Tabel 5.6	: Perincian Cicilan Bulanan (dalam rupiah)	102
Tabel 5.7	: Perincian Total Kas Keluar pada Penjualan Angsuran (dalam rupiah)	104
Tabel 5.8	: Tabel <i>Discount Factor</i> untuk Alternatif Penjualan Angsuran	107
Tabel 5.9	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran (dalam Rupiah)	108
Tabel 5.10	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran – Anuitas (dalam rupiah)	109

Tabel 5.11	: Tingkat Bunga Bank atas Kredit Mobil	111
Tabel 5.12	: Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga (dalam rupiah)	115
Tabel 5.13	: Perincian Total Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank (dalam rupiah)	117
Tabel 5.14	: Tabel <i>Discount Factor</i> untuk Alternatif Kredit via Bank	120
Tabel 5.15	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank (dalam Rupiah)	121
Tabel 5.16	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank – Anuitas (dalam Rupiah)	122
Tabel 5.17	: Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga (dalam rupiah)	125
Tabel 5.18	: Perincian Total Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank (dalam rupiah)	127
Tabel 5.19	: Tabel <i>Discount Factor</i> untuk Alternatif Kredit via Bank	130
Tabel 5.20	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank (dalam Rupiah)	131
Tabel 5.21	: Perhitungan <i>Present Value</i> Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank – Bunga Flat (dalam Rupiah)	132
Tabel 5.22	: Perbandingan Hasil Perhitungan antara Alternatif Penjualan Angsuran dan Kredit via Bank	134

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 : Lambang Nasmoco Group	48
Gambar 4.2 : Struktur Organisasi PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta	62
Gambar 4.3 : Struktur Organisasi PT. BRI (Persero) Cabang Katamso Yogyakarta	85

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha otomotif merupakan salah satu bentuk usaha yang sedang berkembang dewasa ini. Banyak pengusaha yang mengalihkan perhatiannya ke jenis usaha ini. Ini terbukti dengan banyaknya dealer yang muncul di Indonesia, baik dealer motor maupun mobil yang menjual produk otomotif baik yang berasal dari Jepang, Cina maupun Eropa. Hal ini didukung oleh besarnya minat konsumen terhadap produk otomotif terutama mobil, karena bagi beberapa kalangan, mobil sudah mulai beranjak menjadi kebutuhan primer dan menjadi sebuah ukuran *prestige* seseorang.

Bagi dealer itu sendiri, fenomena ini menjadi salah satu kesempatan emas untuk mengembangkan bisnisnya, dengan berusaha untuk dapat menjual sebanyak mungkin produk yang mereka miliki. Dengan meningkatnya volume penjualan diharapkan akan meningkat pula laba yang diperoleh dealer tersebut.

Banyak metode yang digunakan oleh dealer mobil untuk dapat meningkatkan volume penjualan yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba bagi dealer itu sendiri, baik metode penjualan tunai maupun kredit. Salah satu metode penjualan yang dianggap berhasil dan dipercaya adalah metode penjualan produk secara kredit. Baik melalui bank atau pun yang ditawarkan dari dealer. Di satu sisi, hal ini merupakan pangsa pasar yang sangat menggiurkan

bagi pihak dealer maupun bank dan tentu saja bagi konsumen/pembeli. Membeli mobil (terutama mobil baru) dengan cara kredit, mereka hanya menyiapkan sekitar 10%-30% uang muka dan sudah dapat memiliki sebuah mobil.

Namun kemudahan yang ditawarkan oleh metode penjualan secara kredit ini menjadikan metode ini banyak diminati oleh konsumen dan lebih banyak ditawarkan oleh dealer. Konsumen menyukai metode penjualan ini karena dalam metode ini, konsumen yang ingin memiliki mobil dapat memilikinya tanpa harus mengeluarkan uang sejumlah harga barang tersebut pada saat itu juga, tetapi cukup dengan membayar uang muka sesuai dengan yang ditetapkan oleh dealer dan sisa pembayarannya dapat dilunasi dengan cara mengangsur. Sedangkan bagi pihak dealer menyukai metode ini karena dianggap berhasil dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan, yang tentunya akan meningkat pula laba perusahaan.

Tetapi sadarkah kita bahwa di balik mudahnya memiliki sebuah mobil dengan cara kredit tersebut, kemudian timbul masalah yaitu ternyata kita harus membayar *cost* yang mahal. Selama ini apabila kita ingin membeli mobil dengan cara kredit, baik melalui kredit bank maupun dengan penjualan angsuran di dealer, pertimbangan dan persiapan utama kita adalah hanya pada kemampuan untuk membayar cicilan tiap bulannya. Padahal kita juga harus mempertimbangkan banyak komponen biaya lainnya yang muncul dan harus kita bayar selama kepemilikan mobil tersebut dalam masa kredit termasuk biaya perawatan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai perbedaan alternatif pemberian kredit kendaraan dengan penjualan angsuran yang ditawarkan dari dealer dibandingkan dengan kredit via bank, alternatif mana yang lebih menguntungkan untuk konsumen. Untuk itu penulis mengetengahkan judul “Analisis Perbandingan Kredit Kendaraan Via Penjualan Angsuran Versus Kredit Via Bank” Studi kasus pada PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur kredit kendaraan dengan penjualan angsuran dan kredit kendaraan via bank?
2. Alternatif manakah yang lebih menguntungkan bagi konsumen, via penjualan angsuran atau kredit kendaraan via bank?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini terbatas pada analisis kredit kendaraan via penjualan angsuran dan kredit kendaraan via bank dilihat dari prosedur dan analisis secara kuantitatif pada salah satu jenis mobil tertentu untuk kepentingan konsumtif orang pribadi di daerah DIY.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui bagaimana prosedur kredit kendaraan dengan penjualan angsuran dan kredit kendaraan via bank bila dibandingkan dengan teori yang ada.
2. Mengetahui alternatif yang lebih menguntungkan, kredit kendaraan dengan penjualan angsuran atau kredit kendaraan via bank.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini antara lain:

1. Bagi Perusahaan dan Bank

Perusahaan dapat menggunakan hasil penelitian sebagai masukan untuk mengevaluasi kebijakan perusahaan dalam menggunakan sistem penjualan angsuran maupun kredit kendaraan via bank.

2. Bagi Universitas

Penelitian ini dapat berguna bagi universitas sebagai tambahan pustaka dan tambahan pengetahuan bagi pihak-pihak yang berminat pada topik yang dibahas dalam penelitian ini.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan suatu kesempatan untuk menerapkan teori yang telah didapat di bangku kuliah pada objek yang sesungguhnya serta memberikan

pembelajaran bagi diri penulis untuk memperluas wawasan berpikir mengenai penjualan angsuran dan kredit kendaraan di bank.

4. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menjadi informasi bagi para pembaca, terutama sebagai bahan pertimbangan bagi yang ingin membeli mobil.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tinjauan pustaka yang relevan dengan permasalahan yang diangkat.

BAB III METODA PENELITIAN

Dalam bab ini berisi mengenai jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisi mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi, personalia, dan pemasaran produk yang dilakukan di perusahaan.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menguraikan tentang hasil penelitian, analisis data dan pembahasannya.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari analisis data yang telah dilakukan dan saran-saran yang diharapkan berguna bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penjualan Angsuran

1. Pengertian dan Masalah Penjualan Angsuran

Penjualan angsuran (*installment sales*) adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, di masa yang akan datang. Penjualan angsuran ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan laba perusahaan. Karena pembayarannya dilakukan beberapa periode di masa yang akan datang maka penjualan angsuran mengandung risiko yang besar di dalam penagihan piutang. Risiko tersebut menumbuhkan beberapa masalah. Secara garis besar masalah yang timbul sehubungan dengan penjualan angsuran dapat digolongkan menjadi 2, yaitu masalah akuntansi dan masalah non-akuntansi.

a. Masalah Non-Akuntansi

Masalah non-akuntansi yang utama adalah bagaimana cara untuk menekan (mengurangi) risiko terjadinya kerugian karena adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya dapat menjadi seminimal mungkin.

Usaha untuk mengurangi risiko dapat dilakukan dengan beberapa cara yang dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu:

1) Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran.

Usaha untuk mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti:

- a) Penjualan angsuran dilakukan secara selektif, dalam arti bahwa penjualan angsuran hanya diberikan pada calon pembeli yang kemampuan dan kejujurannya dapat dipercaya, misalnya pegawai negeri, profesi tertentu, dan sebagainya.
- b) Penjualan angsuran dilakukan dengan persetujuan atau sepengetahuan atasan pembeli
- c) Pembayaran angsurannya dilakukan dengan pemotongan gaji.

2) Menyediakan perlindungan hukum kepada penjual.

Secara hukum penjual dapat dilindungi dengan cara membuat perjanjian jual-beli angsuran yang isinya antara lain:

- a) Perjanjian penjualan bersyarat (*conditional sales contract*).
Menurut perjanjian ini barang yang dijual secara kredit langsung diserahkan kepada pembeli akan tetapi penyerahan hak asasi barang tersebut ditunda sampai pembayarannya selesai.
- b) Menggunakan bukti pemilikan sebagai jaminan kredit (*transfer of title with property subject to lien or mortgage*)

Menggunakan bukti kepemilikan barang yang dijual sebagai jaminan kredit. Cara ini banyak dipakai di dalam penjualan kredit atas kendaraan bermotor dan kredit perumahan rakyat (KPR). Di dalam sistem ini sertifikat tanah dan rumah atau BPKB kendaraan bermotor (sepeda motor maupun mobil) digunakan sebagai jaminan kredit bank. Kredit bank tersebut digunakan untuk membayar utang kepada penjual barang yang bersangkutan. Dengan demikian pembeli berutang kepada bank, bukan kepada penjual barang. Setelah kredit lunas sertifikat atau BPKB akan diterima dari bank.

c) Menjaminkan kepada pihak ketiga (*transfer of title to trustee*)

Bukti kepemilikan atas barang yang dijual diserahkan kepada pihak ketiga, sampai pembayaran selesai. Setelah pembayaran selesai bukti kepemilikan akan diserahkan kepada pembeli.

d) Perjanjian beli-sewa (*lease-purchase arrangement*)

Di dalam perjanjian beli sewa ini sebelum pembayaran lunas pembayaran dianggap sebagai sewa. Setelah pembayaran lunas baru dianggap sebagai jual beli. Apabila sebelum pembayaran lunas pembeli menghentikan pembayaran maka barang yang sudah diterima harus dikembalikan tanpa ganti rugi.

3) Menyediakan perlindungan ekonomi kepada penjual.

Usaha ini dilakukan dengan menciptakan keadaan supaya pembeli harus berpikir masak-masak sebelum memutuskan untuk membatalkan pembelian angsuran, karena pembatalan pembelian angsuran berarti kerugian bagi pembeli atau keuntungan bagi penjual. Hal ini akan terjadi apabila sisa pinjaman lebih kecil daripada nilai pasar atas barang yang bersangkutan. Agar keadaan seperti ini dapat terwujud maka:

a) Uang muka harus cukup besar.

Yang dimaksud dengan cukup besar di sini adalah melebihi penurunan nilai dari barang baru menjadi barang bekas.

b) Jangka waktu angsuran jangan terlalu panjang.

Semakin panjang jangka waktu angsuran berarti semakin besar penurunan nilai atas barang yang dijual dan semakin besar peluang untuk menghilangkan jejak bagi pembeli.

c) Angsuran cukup besar

Besarnya angsuran harus melebihi penurunan nilai barang selama jangka waktu angsuran.

b. Masalah Akuntansi

Masalah akuntansi yang berhubungan dengan penjualan angsuran dapat dikelompokkan menjadi 4, yaitu:

1) Masalah yang berhubungan dengan pengakuan laba kotor

a) Metode Pengakuan Pendapatan

Sesuai dengan prinsip akuntansi maka pendapatan baru akan diakui apabila 2 kriteria berikut sudah dipenuhi yaitu: "Earning process" telah selesai, dan telah terjadi pertukaran. Apabila kedua syarat tersebut sudah terpenuhi berarti pendapatan sudah direalisasikan, dan pendapatan akan diakui. Sesuai dengan terpenuhinya kriteria realisasi, maka ada 4 dasar pengakuan pendapatan, yaitu: Dasar Penjualan, Dasar Penerimaan kas atau dasar tunai, Dasar produk selesai, dan Dasar persentase produksi

Pengakuan pendapatan di dalam penjualan angsuran sangat erat kaitannya dengan pengakuan laba kotor. Oleh karena itu untuk pembahasan selanjutnya disebut pengakuan laba kotor penjualan angsuran.

b) Laba Kotor Penjualan Angsuran

Dasar pengakuan laba kotor yang dapat dipakai di dalam penjualan angsuran ada 2, yaitu:

b(1) Dasar Penjualan (*sales bases atau accrual bases*).

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apabila pembayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini

sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan kredit biasa. Agar laporan rugi-laba dapat mencerminkan ”*proper matching revenue with expenses*” sebaiknya perusahaan mencadangkan biaya penagihan dan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan penjualan tersebut. Pencatatan biaya-biaya tersebut adalah seperti pencatatan kerugian piutang dengan menggunakan metode cadangan.

Dasar ini cocok dipakai apabila 3 syarat berikut ini terpenuhi, yaitu: jangka waktu pembayaran relatif pendek, biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan angsuran, termasuk biaya penagihan dan biaya-biaya yang lain dapat ditaksir secara relatif teliti, dan kemungkinan terjadinya pembatalan sangat kecil.

b(2) Dasar Tunai (*cash bases*)

Menurut dasar kas ini laba kotor atas penjualan angsuran baru diakui apabila pembayaran dari piutang penjualan angsuran sudah diterima. Penerimaan kas tersebut terdiri dari 2 unsur yaitu: pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran atas laba kotor.

Perlakuan terhadap penerimaan piutang penjualan angsuran tersebut ada 3 metode yaitu: Harga pokok

kemudian laba kotor (*cost recovery method*), laba kotor kemudian harga pokok, harga pokok dan laba kotor secara proporsional (metode penjualan angsuran).

c) Pemakaian Metode Penjualan Angsuran

c(1) Penjualan

Penjualan harus dipisahkan menjadi penjualan angsuran dan penjualan yang bukan angsuran (penjualan tunai dan penjualan kredit biasa).

c(2) Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan harus dipisahkan antara harga pokok penjualan untuk penjualan angsuran dan harga pokok penjualan untuk penjualan biasa. Pencatatan terhadap harga pokok penjualan ini tergantung pada sistem pencatatan persediaan yang dipakai yaitu sistem perpetual dan sistem fisik. Apabila menggunakan sistem perpetual maka pencatatan harga pokok penjualan dilakukan pada saat penjualan, sebaliknya apabila menggunakan sistem fisik maka harga pokok penjualan baru akan dicatat pada akhir periode melalui jurnal penyesuaian.

c(3) Laba kotor penjualan angsuran

Pada akhir periode selisih antara penjualan angsuran dengan harga pokok penjualan angsuran dipindah ke rekening laba kotor yang belum direalisasi. Sebaiknya laba kotor yang belum direalisasi ini dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

c(4) Piutang penjualan angsuran

Piutang penjualan angsuran sebaiknya dipisahkan berdasarkan tahun penjualannya.

2) Masalah yang berhubungan dengan cara perhitungan bunga dan angsuran

3) Masalah yang berhubungan dengan tukar-tambah

Di dalam penjualan angsuran seringkali perusahaan (penjual) menerima barang bekas sebagai uang muka (*down payment*). Untuk menarik pembeli biasanya barang bekas yang diterima sebagai uang muka ini dihargai (dinilai) lebih oleh perusahaan. Dengan menghargai lebih ini berarti harga jual atas transaksi tersebut juga terlalu tinggi. Agar laporan keuangan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya sebaiknya barang bekas yang diterima tersebut dicatat berdasarkan nilai realisasi bersihnya saja. Besarnya nilai realisasi bersih ini tidak boleh melebihi harga pokok pengganti (*current replacement cost*) pada saat itu. Apabila

harga pokok pengganti tersebut tidak diketahui maka nilai realisasi bersih adalah sama dengan taksiran harga jual dikurangi dengan taksiran biaya perbaikan sebelum dijual, biaya pemasaran dan laba normal. Selisih antara nilai bersih dengan nilai yang disepakati sebaiknya dikumpulkan dalam rekening tersendiri, misalnya dalam rekening cadangan kelebihan harga. Pada akhir periode saldo rekening cadangan kelebihan harga ini diperlakukan sebagai pengurang rekening penjualan angsuran. Dengan demikian penjualan angsuran yang sesungguhnya adalah sama dengan penjualan angsuran yang disepakati dikurangi dengan cadangan kelebihan harga tersebut.

- 4) Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran.

Seringkali terjadi pembatalan atas penjualan angsuran yang belum lunas. Dalam hal ini perusahaan akan:

- a) Menerima kembali barang yang sudah dijual.

Barang yang diterima kembali ini akan dicatat berdasarkan taksiran nilai realisasi bersih saat itu.

- b) Menghapus piutang penjualan angsuran yang belum dilunasi dan laba kotor belum direalisasi yang berhubungan dengan penjualan yang dibatalkan dan

- c) Mengakui laba atau rugi pembatalan penjualan angsuran

Besarnya laba pembatalan penjualan angsuran akan tergantung pada metode pengakuan laba kotor atas penjualan angsuran, yaitu metode *accrual* dan metode penjualan angsuran.

2. Perhitungan Bunga dan Angsuran

Pada umumnya setiap jual-beli angsuran diperhitungkan bunga. Dalam keadaan seperti ini besarnya pembayaran yang diterima dari pembeli terdiri dari 2 unsur, yaitu bunga yang diperhitungkan dan angsuran pokok pinjaman. Dengan demikian besarnya pembayaran yang diterima setiap saat tergantung pada 2 hal, yaitu:

- a. Dasar perhitungan bunga

Dewasa ini terdapat 2 dasar perhitungan bunga yang sering dipakai, yaitu:

- 1) Bunga dihitung dari sisa pinjaman

Dalam cara ini besarnya bunga dihitung berdasarkan sisa pinjaman pada awal periode. Oleh karena besarnya sisa pinjaman ini dari periode ke periode selalu menurun maka besarnya bunga juga selalu menurun. Oleh karena itu cara atau sistem ini sering disebut dengan sistem bunga menurun. Cara ini lebih meringankan pembeli. Cara ini banyak dipakai dalam penjualan angsuran yang jangka waktunya panjang, seperti perumahan dan sejenisnya.

2) Bunga dihitung dari pokok pinjaman

Dalam cara perhitungan ini besarnya bunga untuk setiap periodenya dihitung berdasarkan pokok pinjaman mula-mula. Oleh karena pokok pinjaman mula-mula itu besarnya selalu tetap maka besar bunganya juga tetap. Oleh karena itu sistem ini disebut sistem bunga tetap. Dalam sistem ini tingkat bunga yang sesungguhnya lebih besar daripada tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit. Cara ini banyak dipakai untuk merangsang pembeli yang kurang mengetahui cara perhitungan bunga, karena tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit rendah akan tetapi tingkat bunga yang sebenarnya tinggi. Besarnya tingkat bunga yang sebenarnya, yang dihitung berdasarkan modal rata-rata mendekati 2 kali tingkat bunga yang dinyatakan secara eksplisit.

b. Dasar penentuan angsuran pokok pinjaman

Dewasa ini terdapat 2 sistem perhitungan angsuran pokok pinjaman yaitu:

1) Sistem Angsuran Tetap

Dalam sistem ini besarnya angsuran untuk setiap periode akan selalu tetap. Besarnya angsuran pokok pinjaman dapat dihitung dengan rumus:

$$APP = \frac{PP}{JA}$$

Dimana:

APP : Angsuran Pokok Pinjaman

PP : Pokok Pinjaman

JA : Banyaknya Angsuran.

Sistem angsuran tetap ini dapat dipakai baik sistem bunga tetap maupun sistem bunga menurun.

2) Sistem Anuitet

Dalam sistem ini besarnya pembayaran untuk setiap periode akan selalu tetap, yang terdiri atas bunga pinjaman yang selalu menurun dan angsuran pokok pinjaman yang semakin besar. Jumlah pembayaran tersebut dihitung dengan menggunakan rumus-rumus anuitet. Sistem anuitet ini hanya dipakai pada sistem bunga menurun, maka sistem anuitet dapat disebut sebagai sistem bunga menurun dan angsuran meningkat.

Dengan memperhatikan sistem perhitungan bunga dan sistem perhitungan pokok pinjaman tersebut maka terdapat 3 alternatif, yaitu:

a) Sistem bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.

Di dalam sistem ini besarnya angsuran pokok pinjaman dan besarnya bunga untuk setiap periodenya selalu tetap. Dengan demikian jumlah angsurannya juga tetap. Besarnya angsuran ini dapat dihitung dengan prosedur:

a(1) Menghitung angsuran pokok pinjaman

Besarnya angsuran pokok pinjaman adalah sama dengan jumlah pokok pinjaman dibagi dengan banyaknya angsuran.

a(2) Menghitung bunga

Besarnya bunga untuk setiap periodenya adalah sama dengan tingkat bunga dilakukan dengan pokok pinjaman

a(3) Menghitung jumlah kas yang diterima

Besarnya kas yang diterima setiap angsuran adalah sama dengan angsuran pokok pinjaman ditambah bunga.

b) Sistem bunga menurun dan angsuran pokok pinjaman tetap.

Dalam sistem ini besarnya bunga per periode selalu menurun sedangkan besarnya angsuran pokok pinjaman tetap, sehingga jumlah angsuran secara keseluruhan selalu menurun. Besarnya jumlah angsuran per periodenya dapat dihitung dengan prosedur sebagai berikut:

b(1) Menghitung angsuran pokok pinjaman

Besarnya angsuran pokok pinjaman adalah sama dengan pokok pinjaman dibagi dengan banyaknya angsuran

b(2) Menghitung bunga

Besarnya bunga adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan sisa pokok pinjaman pada awal periode yang bersangkutan

b(3) Menghitung jumlah kas yang diterima

Besarnya kas yang diterima setiap pembayaran angsuran adalah sama dengan angsuran pokok pinjaman ditambah bunga

c) Sistem anuitet (bunga menurun dan angsuran pinjaman meningkat).

Dalam sistem ini besarnya angsuran per tahun dihitung dengan menggunakan pendekatan anuitet. Besarnya jumlah angsuran, bunga dan angsuran pokok pinjaman dihitung dengan prosedur:

c(1) Menghitung besarnya kas yang diterima per tahun.

Besarnya kas yang diterima per tahun dapat dihitung dengan rumus:

$$A = \frac{PP}{a n > p}$$

Dimana:

A : Jumlah angsuran per periode.

PP : Pokok pinjaman mula-mula dan

$a n > p$: Nilai tunai dari Rp 1,00 yang akan diterima setiap periode selama n periode yang akan datang dengan tingkat bunga p% per periode. Nilai ini dapat

dilihat pada tabel bunga atau dihitung sendiri dengan memakai rumus deret ukur menurun.

c(2) Menghitung bunga

Besarnya bunga adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan sisa pokok pinjaman pada awal periode.

Besarnya bunga ini akan selalu menurun, karena dihitung berdasarkan jumlah yang selalu menurun.

c(3) Menghitung angsuran pokok pinjaman

Besarnya angsuran pokok pinjaman yang diterima setiap periodenya sama dengan kas yang diterima dikurangi dengan bunga pinjaman. Jumlah kas yang diterima ini makin lama makin besar (jumlah yang tetap dikurangi dengan jumlah yang selalu menurun) (Suparwoto , 1991: 167-193).

3. Kerugian Piutang

Selain mendatangkan keuntungan, penjualan kredit juga bisa membawa kerugian. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi para calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain pihak penjualan secara kredit seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan berbagai nama, seperti

kerugian piutang, biaya piutang tak tertagih, dan biaya piutang ragu-ragu. Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak dapat ditagih dicatat dengan mendebet rekening Kerugian Piutang. Kerugian semacam itu dalam dunia usaha dianggap sebagai hal yang normal dan merupakan risiko yang sudah selayaknya bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Ditinjau dari sudut pandang manajemen, adanya kerugian piutang dalam jumlah yang wajar menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan sudah tepat. Kerugian piutang yang terlalu rendah memberi petunjuk bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu ketat, sebaliknya kerugian piutang yang terlalu tinggi dapat diartikan bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu longgar. Pencatatan kerugian piutang dapat dilakukan dengan dua metoda, yaitu:

a. Metoda Cadangan

Metoda cadangan digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi cukup besar jumlahnya. Tiga hal penting yang perlu diperhatikan dalam penerapan metoda ini adalah sebagai berikut:

- 1) Kerugian piutang tak tertagih ditentukan jumlahnya melalui taksiran dan ditandingkan (*matched*) dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama dengan periode terjadinya penjualan.
- 2) Jumlah piutang yang ditaksir tidak akan dapat diterima dicatat dengan mendebet rekening Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Cadangan Kerugian Piutang.

- 3) Kerugian piutang yang sesungguhnya terjadi dicatat dengan mendebet rekening Cadangan Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Piutang Dagang pada saat suatu piutang dihapus dari pembukuan.

Untuk menaksir jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, manajemen dapat menggunakan dua dasar, yaitu:

- 1) Persentase dari penjualan

Dalam dasar persentase dari penjualan, manajemen menetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah penjualan kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Persentase ini didasarkan pada pengalaman pada waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Dasar yang digunakan bisa berupa total penjualan kredit bersih pada tahun berjalan (tahun ini).

Dasar penaksiran kerugian piutang ini menenkankan pada perbandingan antara pendapatan dan biaya. Oleh karena itu, jumlah kerugian piutang akan mencerminkan hubungan persentase langsung terhadap penjualan yang menjadi dasar penaksiran kerugian tersebut. Pada saat jurnal penyesuaian akan dibuat, jumlah saldo rekening Cadangan Kerugian Piutang tidak diperhatikan. Saldo rekening tersebut akan menentukan jumlah nilai tunai piutang yang bisa direalisasi. Apabila jumlah piutang

yang dihapus (kerugian piutang sesungguhnya) berbeda cukup besar bila dibandingkan dengan jumlah yang ditaksir, maka persentase untuk tahun berikutnya harus diubah.

2) Persentase dari piutang

Dalam dasar persentase dari penjualan, manajemen menetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah piutang dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Untuk menganalisis hal tersebut manajemen biasanya menggunakan suatu daftar yang disebut daftar umur piutang. Dalam daftar ini debitur (konsumen) dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembuatan daftar umur piutang. Analisis ini disebut analisis umur piutang.

Metoda persentase dari piutang biasanya akan menghasilkan perkiraan yang lebih baik tentang nilai tunai piutang yang bisa direalisasi. Namun demikian, dasar ini kurang baik bila ditinjau dari segi penandingan pendapatan dengan biaya apabila sejumlah debitur mempunyai masa lewat waktu yang lebih dari satu tahun. Dalam hal demikian, kerugian piutang untuk tahun ini akan meliputi pula kerugian piutang yang berasal dari penjualan tahun sebelumnya.

Dalam praktik dijumpai pula penerapan metoda persentase dari piutang yang hanya menggunakan satu angka persentase. Penerapan metoda semacam ini tidak memperhatikan umur piutang, melainkan langsung mengalikan angka persentase yang ditetapkan manajemen dengan jumlah saldo piutang yang ada pada akhir tahun.

Kedua dasar tersebut lazim digunakan dalam akuntansi. Pemilihan diantara keduanya tergantung pada penekanan yang diinginkan manajemen. Dalam hal ini manajemen mungkin lebih menekankan pada penandingan pendapatan dan biaya, atau menitikberatkan pada jumlah nilai tunai kas yang dapat direalisasi dalam neraca.

b. Metode Penghapusan Langsung

Jika perusahaan menggunakan metoda penghapusan langsung, maka jumlah kerugian piutang tidak perlu ditaksir dan dalam pembukuan tidak digunakan rekening Cadangan Kerugian Piutang. Apabila suatu piutang diyakini tidak akan dapat ditagih lagi, maka kerugian akibat piutang tersebut langsung didebetkan ke dalam rekening Kerugian Piutang dan rekening Piutang di kredit.

Dalam metoda penghapusan langsung, rekening Kerugian Piutang hanya akan menunjukkan jumlah kerugian yang sesungguhnya diderita, dan piutang dagang akan dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah brutonya. Selain itu, biaya (kerugian) seringkali dilaporkan

pada periode yang berbeda dengan periode penjualannya. Dengan demikian ditinjau dari konsep penandingan (*Mathing Concept*), metoda ini tidak memberikan gambaran penandingan yang tepat dalam laporan rugi-laba. Di pihak lain neraca perusahaan juga tidak memberi gambaran tentang nilai tunai piutang yang dapat direalisasi. Oleh karena itu, metoda penghapusan langsung tidak diakui untuk pelaporan keuangan, kecuali bila kerugian piutang kecil sekali jumlahnya (Jusup , 2001: 55-64).

B. Kredit

1. Pengertian kredit

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani (*credere*) yang berarti kepercayaan (*truth* atau *faith*). Oleh karena itu dasar dari kredit ialah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) di masa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan. Apa yang telah dijanjikan itu dapat berupa barang, uang, atau jasa.

Menurut UndangUndang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok perbankan Bab 1 Pasal 1 (c), kredit didefinisikan sebagai:

“Penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain dalam hal pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang ditetapkan” (Suyatno,1992: 13).

2. Fungsi Kredit

Fungsi kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain sebagai berikut:

- a. Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang
 - 1) Para pemilik uang/modal dapat secara langsung meminjamkan uangnya kepada para pengusaha yang memerlukan, untuk meningkatkan produksi atau untuk meningkatkan usahanya.
 - 2) Para pemilik uang/modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan. Uang tersebut diberikan sebagai pinjaman kepada perusahaan-perusahaan untuk meningkatkan usahanya.
- b. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- c. Kredit dapat pula meningkatkan daya guna dan peredaran barang
- d. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi
- e. Kredit dapat meningkatkan kegairahan berusaha
- f. Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan
- g. Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional

3. Jenis-jenis Kredit Perbankan untuk Masyarakat

a. Kredit dilihat dari Sudut Tujuannya

Kredit ini terdiri atas:

- 1) Kredit Konsumtif, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses konsumtif
- 2) Kredit Produktif, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi
- 3) Kredit Perdagangan, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk membeli barang-barang untuk dijual lagi.

b. Kredit dilihat dari Sudut Jangka Waktunya

Berdasarkan Undang Undang Nomor 14/1967 tentang Pokok-pokok Perbankan, jenis-jenis kredit dilihat dari sudut jangka waktunya terdiri atas:

1) Kredit Jangka Pendek (*Short Term Loan*)

Kredit Jangka Pendek (*Short Term Loan*), yaitu kredit yang berjangka waktu maksimum 1 tahun.

2) Kredit Jangka menengah (*Medium Term Loan*)

Kredit Jangka menengah (*Medium Term Loan*), yakni kredit yang berjangka waktu antara 1 sampai 3 tahun.

3) Kredit Jangka Panjang (*Long Term Loan*)

Kredit Jangka Panjang (*Long Term Loan*), yaitu kredit yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun.

c. Kredit dilihat dari Sudut Jaminannya

1) Kredit Tanpa Jaminan (*Unsecured Loan*)

Kredit tanpa jaminan *unsecured loan* atau kredit blanko. Di Indonesia menurut Undang Undang Nomor 14/1967 dilarang untuk diberikan oleh bank-bank (Pasal 24 ayat (1)).

2) Kredit dengan jaminan (*Secured Loan*)

Jaminan yang diberikan untuk suatu kredit dapat terdiri atas:

- a) Jaminan barang, baik barang tetap maupun barang tidak tetap (bergerak).
- b) Jaminan pribadi (*borgtocht*) yaitu suatu perjanjian di mana satu pihak (*borg*) menyanggupi pihak lainnya (kreditur) bahwa ia menjamin pembayarannya suatu utang apabila si terutang (kreditur) tidak menepati kewajibannya.
- c) Jaminan efek-efek saham, obligasi, dan sertifikat yang didaftar (*listed*) di bursa efek-efek.

d. Kredit dilihat dari Sudut Penggunaannya

Penggolongan kredit menurut penggunaannya dapat dibagi sebagai berikut:

1) Kredit Eksploitasi

2) Kredit Investasi (Suyatno, 1992: 25-31).

4. Sifat-Sifat Kredit

Sifat atau ciri dari kredit bank adalah:

a. Jatuh Tempo

Meskipun kredit bank lazimnya mempunyai jangka waktu yang lebih panjang daripada utang usaha, namun sebagian besar kredit bank adalah berupa pinjaman jangka pendek

b. Promes

Jika bank menyetujui pemberian kredit, maka kesepakatan itu diwujudkan dengan menandatangani promes (*promissory note*). Promes tersebut memuat jumlah pinjaman, tingkat suku bunga, jadwal angsuran, agunan, dan syarat serta ketentuan lainnya yang telah disepakati oleh pihak bank dan peminjam.

c. Saldo Pengkompensasi

Bank pada umumnya mempersyaratkan nasabah untuk menyisihkan (atau untuk tidak menarik) sejumlah tertentu dari pagu pinjaman, umumnya hal ini berkisar antara 10-20%. Hal ini disebut saldo pengkompensasi (*compensating balance=CB*).

d. Plafon Kredit

Plafon kredit (*line of credit*) adalah kesepakatan formal atau informal di antara bank dan peminjam mengenai jumlah kredit maksimum yang akan diberikan bank kepada peminjam.

e. Kredit Revolving

Kredit revolving adalah plafon kredit formal yang acap kali digunakan oleh perusahaan besar, yang diberikan kepada suatu perusahaan oleh suatu bank atau lembaga keuangan bukan bank (Weston, 1993: 535-536).

5. Prosedur Umum Perkreditan

Prosedur umum perkreditan memuat ketentuan, syarat-syarat, atau petunjuk tindakan-tindakan yang harus dilakukan sejak diajukannya permohonan nasabah sampai dengan lunasnya suatu kredit yang diberikan oleh bank. Adapun penyajian konteksnya dalam bentuk urutan langkah-langkah yang lazim dalam prosedur perkreditan yang harus ditangani oleh bank, yaitu: tahap-tahap permohonan kredit, penyidikan, dan analisis, keputusan persetujuan atau penolakan permohonan, pencairan kredit, administrasi, pengawasan dan pembinaan serta pelunasan kredit (Suyatno, 1992: 62).

6. Keuntungan dan Kelemahan Kredit bagi Perusahaan

Alternatif pembelanjaan barang modal dengan menggunakan kredit bank mempunyai keuntungan dan kelemahan. Keuntungan yang diperoleh perusahaan bila menggunakan jasa kredit bank adalah:

- a. Adanya status kepemilikan atas barang modal jika kredit tersebut digunakan untuk membeli barang modal.

- b. Jumlah kebutuhan yang tersedia relatif besar sehingga dapat memenuhi kebutuhan perusahaan.

Di lain pihak, kredit bank juga mempunyai kelemahan-kelemahan antara lain:

- a. Kredit bank mensyaratkan adanya jaminan yang cukup nilainya diatas pinjaman yang diperoleh dan sifatnya mengikat perusahaan.
- b. Prosedur untuk memperoleh kredit bank membutuhkan waktu yang relatif lama, akibatnya pada saat permohonan kredit bank dikabulkan dapat terjadi kenaikan harga-harga barang yang hendak dibeli sehingga perusahaan harus mengeluarkan dana yang lebih banyak (Marut, 2002: 12-13).

C. Metode *Present Value*

Nilai sekarang (*present value*) dari aliran kas masuk (*cash inflows*) maupun aliran kas keluar (*cash outflows*) dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Rumus umum *present value*:

$$PV = FV_n \left(\frac{1}{(1+r)^n} \right)$$

Keterangan:

PV : *present value*

FV_n : *future value* akhir tahun ke-

r : tingkat bunga

n : periode tertentu/waktu yang telah disepakati dalam perjanjian

Keuntungan-keuntungan penggunaan metode *net present value*:

1. Memperhitungkan tingkat bunga yang sebenarnya
2. Mudah diterapkan karena metode ini tidak menggunakan pendekatan *trial and error*
3. Mudah menyesuaikan dengan resiko yaitu dengan menggunakan tingkat bunga yang berbeda untuk tahun-tahun berikutnya.

Kerugian-kerugian penggunaan metode *net present value*:

1. Sulit menentukan rate minimum yang diinginkan
2. Tidak menggunakan *rate of return* sebenarnya
3. Menggunakan asumsi bahwa semua aliran kas masuk bersih segera akan diinvestasikan kembali pada *rate* yang dipilih (Marut, 2002: 27).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan mengadakan suatu penelitian secara langsung terhadap perusahaan dengan mengambil data di perusahaan kemudian dari data yang dianalisis ditarik sebuah kesimpulan dan kesimpulan tersebut hanya berlaku untuk perusahaan yang bersangkutan.

B. Tempat dan Waktu penelitian

1. Tempat yang diambil untuk penelitian ini adalah PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank BRI Cabang Katamso.
2. Waktu yang diperlukan penulis dalam melaksanakan penelitian ini adalah bulan Juli-September tahun 2008.

C. Subjek dan Objek penelitian

1. Subjek penelitian
 - a. CR Coordinator PT. Sumber Bahtera Motor
 - b. Bagian kredit di Bank BRI Cabang Katamso.
 - c. Dan bagian-bagian lain yang ditunjuk perusahaan yang terkait dengan penelitian

2. Objek penelitian

Objek pada penelitian ini adalah mekanisme dan analisis kuantitatif dari kredit kendaraan via penjualan angsuran dengan kredit kendaraan via bank.

D. Data Yang Diperlukan

1. Gambaran umum perusahaan yang mencakup sejarah berdirinya, struktur organisasi, pemasaran, produksi, personalia perusahaan.
2. Data akuntansi dari perusahaan yang mencakup:
 - a. Prosedur mekanisme pemberian kredit via penjualan angsuran.
 - b. Harga kendaraan yang disepakati dalam penjualan angsuran.
 - c. Jangka waktu kredit yang disepakati.
 - d. Biaya-biaya yang terkait.
 - e. Besarnya angsuran yang harus dibayar dan cara pembayaran.
 - f. Tingkat bunga yang digunakan.
3. Data akuntansi dari bank yang mencakup:
 - a. Prosedur mekanisme pemberian kredit via bank
 - b. Harga pasar dari kendaraan
 - c. Jaminan yang diminta pihak bank
 - d. Besar pinjaman dari bank yang diperlukan
 - e. Besar angsuran hutang dan cara pelunasannya

- f. Tingkat bunga hutang
- g. Biaya-biaya yang terkait dalam kredit bank

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Metode wawancara adalah suatu metode dimana peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada bagian perusahaan yang berwenang dan terkait di perusahaan untuk mendapatkan data mengenai gambaran umum perusahaan, sejarah perusahaan, struktur organisasi, *job description*, hal-hal mengenai kepegawaian, bentuk kegiatan atau hal yang berkaitan dengan proses penjualan produk serta prosedur yang bersangkutan.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu metode dimana peneliti mengumpulkan data-data dari catatan dan dokumen yang tersedia di perusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian. Dengan teknik pengumpulan data ini, penulis akan mendapatkan data mengenai prosedur pemberian kredit kendaraan, perhitungan angsuran dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pemberian kredit kendaraan, dokumen dan syarat-syarat yang diperlukan, dan data akuntansi lain yang menunjang.

F. Teknik Analisis Data

Tahap-tahap analisis data yang dilakukan penulis akan dikelompokkan menjadi:

1. Untuk menjawab rumusan masalah yang pertama, dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Analisis prosedur mekanisme penjualan angsuran
 - b. Analisis prosedur mekanisme pemberian kredit via bank (Suyatno, 1992: 62).
2. Untuk menjawab rumusan masalah yang kedua, yaitu untuk mengetahui alternatif mana yang lebih menguntungkan, hasilnya akan tergantung dari pola aliran kas keluar dari masing-masing alternatif.

Di dalam menganalisis masing-masing alternatif digunakan metode *present value*. Tepat tidaknya alternatif yang dipilih, masing-masing aliran kas keluar di-*present value*-kan. Alternatif yang menguntungkan adalah alternatif yang menghasilkan *present value* kas keluar yang lebih kecil.

Untuk dapat membandingkan analisis kedua alternatif tersebut, digunakan tabel *present value* kas keluar dari masing-masing alternatif.

Tabel dan unsur-unsurnya dapat dilihat di bawah ini:

- a. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar via Penjualan Angsuran
 - 1) Akibat pemilihan alternatif via penjualan angsuran, kas keluar yang dikeluarkan selama periode dapat dilihat dalam kontrak jual-

beli, yaitu angsuran (di dalamnya sudah termasuk biaya bunga), biaya asuransi, biaya fiducia, dan biaya administrasi.

- 2) Untuk mengetahui *present value* kas keluar, biaya-biaya yang terdapat di dalam kontrak jual-beli tersebut dijumlahkan lalu dicari nilai tunai pembayarannya dengan menggunakan rumus umum *present value*..
- 3) Tingkat diskonto yang digunakan untuk menentukan nilai tunai dari pembayaran angsuran adalah tingkat bunga yang dibebankan oleh dealer. Untuk menentukan *discount factor* tiap bulannya, rumus *present value* yang digunakan adalah:

$$PV = FV_n \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$$

Dimana:

PV : *present value* atau nilai sekarang

FV_n : *future value* akhir tahun ke-n

r : tingkat bunga

n : periode waktu

m : frekuensi

Dalam rumus *present value*, nilai $\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ merupakan *discount*

factor. Untuk mempermudah dalam analisis data, besarnya *discount factor* akan dihitung sesuai dengan rumus *present value*.

b. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar dari Kredit via Bank

- 1) Pada alternatif ini, kas keluar yang diperhitungkan adalah angsuran kredit yang terdiri dari pokok pinjaman dan biaya bunga, biaya administrasi, dan biaya provisi.
- 2) Untuk mempermudah analisis data, akan dibuat tabel skedul pembayaran hutang, adapun langkah pembuatannya adalah sebagai berikut:
 - a) Menentukan besar saldo pokok pinjaman pada bulan ke-0 dengan cara mengalikan presentase jumlah pinjaman yang diterima dengan harga kendaraan, besar saldo pokok pinjaman pada bulan berikutnya akan selalu berkurang sesuai dengan besar angsuran pada bulan yang bersangkutan.
 - b) Menentukan besar pokok pinjaman per bulan diperoleh dengan cara memindahkan saldo pokok pinjaman pada bulan sebelumnya ke pokok pinjaman pada bulan berikutnya.
 - c) Menentukan besar angsuran pinjaman per bulan.

Angsuran pinjaman per bulan diperoleh dari:

$$\text{Angsuran} = \frac{\text{Pokok Pinjaman} + \text{bunga}}{\text{jumlah periode pembayaran}}$$

- d) Menentukan besar biaya bunga per bulan

Biaya bunga diperoleh dengan cara:

$$= \frac{i \text{ (tingkat bunga) per tahun} \times \text{pokok pinjaman per bulan}}{12}$$

- e) Menentukan jumlah angsuran pokok pinjaman

Tabel perhitungan angsuran pokok pinjaman dan skedul pembayaran pokok pinjaman dan biaya bunga atas kredit via bank dapat dilihat dalam tabel 3.1.

Tabel 3.1
Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga

Bulan	Sisa Pokok Pinjaman	Angsuran	Bunga	Angsuran Pokok Pinjaman
	1	2	3	4

Sumber: Husnan, Suad. 1998. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)*. Buku 2. Edisi 4. Yogyakarta: BPF.

- 3) *Present Value* aliran kas keluar untuk kredit via bank dapat dihitung dengan rumus *present value*.
- 4) *Discount Factor* yang digunakan untuk menentukan nilai tunai dari pembayaran kredit bank tiap bulannya dicari dengan menggunakan

rumus *present value* yaitu:
$$PV = FVn \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right), \text{ nilai}$$

$\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ dalam rumus *present value* merupakan *discount*

factor sesuai dengan tingkat suku bunga yang berlaku saat terjadinya perjanjian kredit.

- 5) *Present Value* arus kas keluar untuk alternatif kredit dapat dilihat pada tabel 3.2.

Tabel 3.2
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7

Sumber: Data Diolah

3. Hasil perhitungan dari kedua alternatif yang ada akan memberikan kesimpulan, yaitu apabila:
- Present value* kas keluar pada alternatif penjualan angsuran lebih kecil bila dibanding dengan cara kredit maka alternatif penjualan angsuran yang dipilih *costumer* sudah tepat karena alternatif ini lebih memberikan keuntungan bagi *costumer*.

- b. *Present value* kas keluar pada alternatif kredit lebih kecil bila dibanding dengan cara penjualan angsuran maka alternatif yang sebaiknya dipilih adalah dengan cara kredit karena alternatif ini akan lebih memberikan keuntungan bagi *costumer*.

BAB 1V

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Gambaran umum perusahaan yang akan diuraikan adalah gambaran perusahaan PT Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta yang bergerak dalam usaha dealer alat transportasi yang memakai merk Toyota dan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Katamso. Hal tersebut akan diuraikan lebih lanjut dalam penjelasan berikut.

A. Sejarah PT Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta

1. Latar Belakang Berdirinya Perusahaan

Pada tanggal 1 April 1988, PT Sumber Bahtera Motor sebagai “*Toyota Sales Agent*” didirikan dengan ijin resmi dari *Principle Toyota Astra Motor* dalam rangka mengantisipasi kebutuhan sarana angkutan yang semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk yang pesat.

Seiring dengan perkembangan perusahaan PT. Sumber Bahtera Motor berusaha untuk melengkapi syarat-syarat sebagai perusahaan yang baik, yaitu dengan jalan mendirikan ruang bengkel atau *service* dan penjualan *spare parts*. Usaha ini untuk mengantisipasi keluhan-keluhan para pelanggannya, baik karena kerusakan kendaraan maupun untuk melengkapi peralatan yang kurang lainnya. Sedangkan penjualan *spare*

parts dimaksudkan untuk mengganti atau menambah *spare parts* yang hilang/ kurang/ rusak, yang tentunya sangat dibutuhkan oleh para pelanggan serta untuk menunjang bagian perbengkelan dan perlengkapan. Dengan demikian maka diharapkan dapat menarik para pelanggan untuk menggunakan atau membeli produk yang dipasarkan, karena fasilitas-fasilitas yang tersedia telah lengkap.

Dari namanya sudah dapat diketahui bentuk badan perusahaan yaitu PT (Perseroan Terbatas). PT. Sumber Bahtera Motor berkembang dan mengalami perubahan-perubahan serta penyempurnaan hingga sekarang. Seperti jumlah tenaga kerja bertambah menjadi 105 orang dan telah menggunakan struktur organisasi yang terbagi dalam 4 divisi, yaitu:

- a. Divisi Marketing
- b. Divisi *Service*
- c. Divisi *Spare Parts*
- d. Divisi Administrasi

Dimana masing-masing divisi dikepalai oleh seorang penanggung jawab yang sudah ditentukan sebagai *responsibility center* dalam perusahaan.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi Pendirian PT. Sumber Bahtera Motor berada di Jl. Magelang Km. 7 Yogyakarta dengan luas tanah 4000 m² dan tercantum dalam akte notaris Daliso Rudianto, SH. No. 71 tanggal 21 Mei 1987.

PT. Sumber Bahtera Motor yang berlokasi di Jl. Magelang Km. 7 Yogyakarta merupakan tempat yang sangat strategis sehingga mengalami kemajuan yang sangat pesat diukur dari penjualan mobil merk Toyota di daerah Yogyakarta, untuk target penjualan pada masa sebelum krisis ini adalah 15 unit per bulan, dan bengkelnya merupakan satu-satunya bengkel Toyota di Yogyakarta.

3. Mengapa Memilih Lokasi yang Ditempati Sekarang?

Dalam memilih lokasi ada beberapa faktor yang dipertimbangkan oleh PT. Sumber Bahtera Motor sehingga memilih lokasi di luar kota, yaitu:

- a. Untuk memudahkan aktivitas perusahaan dalam menerima kendaraan yang *disupply* dari New Ratna Motor.
- b. Untuk mencapai efisiensi biaya, karena harga tanah di luar kota lebih murah dari harga tanah di dalam kota.

Dilihat dari lokasi yang dipilih PT. Sumber Bahtera Motor letaknya sangat strategis dan mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal ini dapat diukur dari penjualan mobil merk Toyota di daerah Yogyakarta, dengan target penjualan pada masa sebelum krisis adalah 60 unit per bulan sedangkan untuk masa krisis adalah 15 unit per bulan. Selain menjual produk merk Toyota, PT. Sumber Bahtera Motor juga menyediakan beberapa fasilitas yang merupakan standar dari Toyota Astra Motor yang dikenal dengan nama *AUTO 2000*. Pendirian *AUTO 2000* (Toko dan bengkel dalam satu atap atau lebih dikenal dengan tiga S yakni: *SALE*,

SPARE PARTS, SERVICE yang membuat produk Toyota mudah ditemukan serta penggantian suku cadang dan servisnya mudah dilakukan. Pendirian *AUTO 2000* ini untuk melayani setiap keluhan dari para pelanggan dan bengkelnya merupakan satu-satunya bengkel resmi Toyota yang ada di Yogyakarta.

PT. Sumber Bahtera Motor juga menyediakan ruang pameran bagi produk Toyota yang ditata dengan baik, ruang tunggu bagi para pelanggan apabila melakukan servis kendaraan dan area parkir bagi mobil yang akan diservis maupun yang sudah diservis. Pendirian *AUTO 2000* ini diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dengan memberikan *service* yang memuaskan bagi para pelanggan.

B. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

PT. Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta dalam kegiatan usahanya mempunyai pandangan yang berbudaya dengan pedoman pada:

1. Visi

PT. Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta menjadi perusahaan otomotif nomor satu di Indonesia

2. Misi

Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan SDM serta meningkatkan kesejahteraannya. Agar karyawan dapat bekerja dengan baik dengan penuh semangat maka perusahaan menerapkan ikrar, yaitu:

- a. Perusahaanku adalah sawah ladangku
- b. Pembaharuan untuk kemajuan harus kulakukan
- c. Hari ini saya harus lebih baik dari hari kemarin
- d. Kemajuan perusahaan adalah kesejahteraan bagi karyawan.

3. Tujuan

Sesuai bentuknya perusahaan perseroan PT. Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta bersifat *profit oriented*, sehingga secara khusus tujuan didirikannya perusahaan ini adalah untuk mencari laba jangka pendek maupun jangka panjang. Secara umum perusahaan ini juga mempunyai tujuan, yaitu:

- a. Membantu konsumen yang membutuhkan kendaraan dan suku cadang serta kebutuhan akan perbaikan kendaraan.
- b. Membantu pemerintah dalam bidang perdagangan khususnya dalam hal penyediaan kendaraan.
- c. Membantu kesejahteraan para karyawan perusahaan.

C. Lambang Perusahaan Serta Maknanya



Gambar 4.1
Lambang Nasmoco Group
Sumber: PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta

Untuk simbol dan logo Nasmoco Group yang dipakai oleh PT. Sumber Bahtera Motor Authorized Toyota Yogyakarta memiliki makna yang terkandung di dalam gambarnya, yaitu gambar tiga mobil berwarna kuning, jingga, dan merah. Artinya yaitu bahwa Nasmoco yang singkatannya *National Motor Corporation* merupakan *dealer* resmi Toyota khususnya di daerah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Untuk warna kuning mengartikan bahwa perusahaan berpedoman kepada Tuhan yang Maha Esa, arti warna jingga bahwa perusahaan dengan tulus hati melayani pelanggannya, dan warna merah artinya perusahaan memiliki semangat dan bekerja keras untuk meraih kesuksesan.

Nasmoco memiliki satu *main dealer* untuk di daerah Jawa Tengah dan DIY yaitu PT. New Ratna Motor yang beralamat di Jl. Pemuda No. 72 Semarang. *Main dealer* ini merupakan agen pemasaran yang hanya menyalurkan produk-produknya ke cabang atau *dealer* resmi Toyota.

D. Struktur Organisasi

1. Pembagian Tugas

Struktur organisasi suatu perusahaan menggambarkan pembagian tugas dan wewenang yang ada dalam perusahaan. Dalam operasi perusahaan, PT. Sumber Bahtera Motor mengadakan pembagian tugas dan pekerjaan menurut keahlian masing-masing, agar dapat tercipta struktur organisasi yang baik yang sesuai dengan kondisi perusahaan dan diharapkan melalui struktur organisasi tersebut akan banyak membantu pimpinan umum dalam mengelola perusahaan. Untuk lebih memperjelas tentang struktur organisasi di bawah ini akan dijelaskan tugas dan wewenang masing-masing bagian.

a. Direktur Utama

Direktur Utama sebagai pemegang saham dan untuk tugas-tugasnya adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat perencanaan yang akan dilaksanakan oleh kepala cabang.
- 2) Memonitor dan mengawasi segala kegiatan yang dilaksanakan.
- 3) Membawahi seluruh divisi yang ada di dalam perusahaan
- 4) Menentukan kebijaksanaan dan mengambil keputusan apabila di luar batas kewenangan dari kepala cabang.
- 5) Berkedudukan di New Ratna Motor, Semarang.

b. Kepala Cabang

1) Tugas-tugas rutin (sehari-hari)

- a) Memimpin seluruh kegiatan *leader* yang bersangkutan.
- b) Menentukan kebijakan dan mengambil keputusan-keputusan, selebihnya didelegasikan kepada kepala cabang lainnya.
- c) Mengkoordinasikan seluruh kegiatan usaha untuk mencapai sinkronisasi pelaksanaan tugas-tugas pekerjaan.

2) Secara berkala (bulanan)

- a) Mengumpulkan laporan kegiatan penting dari para kepala bagian.
- b) Mengadakan rapat dan sekaligus memimpin rapat dengan para kepala bagian untuk mengadakan evaluasi atas prestasi yang dicapai selama periode berjalan dan berusaha untuk meningkatkannya pada periode yang akan datang.
- c) Mengatasi atau memberi solusi terhadap persoalan-persoalan yang dihadapi.
- d) Memberi petunjuk dan pengarahan kepada para kepala bagian untuk kegiatan periode mendatang
- e) Menghadiri rapat yang diselenggarakan oleh PT. New Ratna Motor atau menunjuk wakil jika berhalangan.

3) Insidental

- a) Mengadakan rapat informasi dengan kepala bagian atau kepala bagian tertentu jika terjadi masalah yang mendesak dan terpenting untuk mencari jalan keluar pemecahannya.
- b) Memberikan petunjuk dan pengarahan kepada para kepala bagian untuk mengatasi masalah masing-masing dan berusaha meningkatkan prestasi kerja.

4) Tahunan atau setengah tahunan

- a) Mengumpulkan laporan hasil kegiatan periode berjalan dari setiap kepala bagian.
- b) Menilai dan mengevaluasi atas laporan yang dimaksud serta membuat analisa untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi.
- c) Mencari sebab-sebab terjadinya penyimpangan dan mengadakan langkah-langkah koreksi untuk periode yang akan datang, berdasarkan rencana dari masing-masing kepala bagian.
- d) Menentukan semacam standar atau target agar dimungkinkan diadakan *performance review*.
- e) Menyampaikan laporan realisasi kegiatan periode berjalan serta rencana kegiatan periode mendatang kepada BOD (*Board of Directors*) dan pemegang saham.

c. Kepala Bagian Keuangan

1) Tugas-tugas rutin (sehari-hari)

- a) Mengawasi penerimaan dan pengeluaran kas dan bank termasuk di dalamnya:
 - a.1 Mengawasi dan mengatur penagihan piutang baik piutang mobil, *spare parts* maupun bengkel yang telah jatuh tempo serta penjualan tunai yang terjadi.
 - a.2 Mengawasi dan mengatur pembayaran utang-utang mobil, *spare parts* dan bengkel.
- b) Berupaya agar posisi likuidasi perusahaan selalu terjaga dengan baik.
- c) Mengawasi dan mengatur sistem pencatatan dan pembukuan.
- d) Memeriksa dan menandatangani setiap bukti penerimaan maupun pengeluaran kas atau bank sesuai dengan wewenang yang ada padanya.
- e) Memeriksa dan meminta persetujuan direktur atas penerimaan/ pengeluaran kas atau bank yang diluar batas wewenangnya.
- f) Bekerja sama dengan kepala bagian lain maupun dengan atasan atau bawahan agar tercipta sinkronisasi kerja yang baik.
- g) Memeriksa saldo atau posisi kas maupun bank setiap hari.
- h) Menyajikan laporan posisi kas dan bank harian kepada Direksi.

2) Secara berkala (bulanan)

- a) Memberikan petunjuk kepada kepala pembukuan dalam menyusun laporan keuangan yang berupa neraca akhir bulan yang bersangkutan dan perhitungan rugi-laba periode bulan berjalan.
- b) Mengawasi saldo hutang-piutang dan penyelesaian serta penagihannya.
- c) Memeriksa rekening koran bank dan membuat bank *reconciliation*.
- d) Memeriksa daftar gaji.
- e) Membandingkan antara realisasi dan anggaran (jika ada) dan mencari sebab-sebab penyimpangan yang terjadi.

3) Insidental

- a) Mengadakan rapat informal dengan kepala bagian yang di bawah atau kepala bagian lain guna membahas masalah yang terjadi sepanjang masih dalam batas tugas dan tanggung jawabnya.
- b) Melaporkan kepada direktur jika terjadi persoalan yang cukup penting untuk mendapatkan bimbingan dan petunjuk jalan keluarnya.

- c) Membuat koreksi anggaran (jika telah ada), apabila terjadi perubahan-perubahan penting dalam perekonomian dan politik negara.
- 4) Tahunan atau setengah tahunan
 - a) Menyampaikan laporan keuangan atas realisasi kegiatan periode yang bersangkutan yang berupa Neraca, perhitungan rugi-laba, *Cash Flow* serta sumber dan penggunaan dana.
 - b) Menyusun *draft* rencana anggaran periode mendatang untuk disampaikan kepada Direktur.
 - c) Mengkoordinasikan rencana kegiatan periode mendatang dari kepala bagian lain sebagai bahan untuk menyusun anggaran.
 - d) Membantu Direktur dalam menyusun anggaran untuk periode mendatang.
- d. Kepala Bagian personalia
 - 1) Pelaksanaan penggajian
 - 2) Membuat kontrak kerja
 - 3) Membuat surat perjalanan dinas
 - 4) Melaksanakan program ASTEK
 - 5) Perencanaan dan pengadaan tenaga kerja
 - 6) Perencanaan *training*
 - 7) Menentukan dan menghubungi sumber-sumber tenaga kerja

- 8) Mengurus kesejahteraan karyawan termasuk pembayaran upah, perumahan, rekreasi, dan pengobatan
 - 9) Memonitoring dan mengusulkan kenaikan pangkat dan gaji
- e. Kepala Bagian *Service*
- 1) Tugas-tugas rutin (sehari-hari)
 - a) Mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan bengkel
 - b) Mengkoordinasikan kegiatan karyawan bengkel untuk mencapai sinkronisasi kerja yang baik.
 - c) Membantu *frontman* melayani *customer* misalnya dalam perhitungan pendahuluan biaya *service* atau reparasi.
 - d) Memeriksa *work order* dan mengikuti sejauh mana pekerjaan-pekerjaan telah diselesaikan.
 - e) Mengawasi permintaan-permintaan *spare parts* maupun keperluan lain yang diperlukan di bengkel.
 - f) Melayani *customer* jika ada *complain* atas pekerjaan bengkel maupun *after sales service*.
 - g) Memonitor kesulitan atau hambatan-hambatan teknik yang terjadi di bengkel.
 - h) Mengawasi penyetoran uang hasil penjualan bengkel kepada kasir pusat.

- 2) Secara berkala (bulanan)
 - a) Mengadakan rapat dengan para supervisor dalam usaha untuk meningkatkan prestasi bengkel dan menghindari kemungkinan terjadi hambatan-hambatan.
 - b) Mengawasi waktu kerja efektif dari para mekanik agar dapat diambil kebijaksanaan untuk meningkatkan efisiensi kerja.
 - c) Menyampaikan laporan kegiatan bengkel kepada Direktur.
 - 3) Insidental
 - a) Mengadakan rapat pertemuan dengan para supervisor untuk segera mengatasi persoalan yang mendesak.
 - b) Mengambil keputusan untuk mengatasi masalah tersebut sepanjang masih dalam batas tugas dan tanggung jawabnya.
 - c) Menyampaikan kepada Direktur jika terjadi persoalan-persoalan yang diluar batas tanggung jawabnya untuk mendapat bimbingan dan petunjuknya.
 - 4) Tahunan atau setengah tahunan
 - a) Menyusun laporan realisasi kerja (penjualan) periode berjalan untuk disampaikan kepada Direktur.
 - b) Menyusun rencana kerja periode mendatang dan menyampaikan kepada Direktur.
- f. Kepala Bagian Penjualan
- 1) Tugas-tugas rutin (sehari-hari)

- a) Mengkoordinasikan penerimaan kendaraan dari PT. New Ratna Motor.
 - b) Menerima dan melayani calon pembeli dan memberikan keterangan-keterangan yang diperlukan sebaik-baiknya.
 - c) Mengatur dan menentukan syarat-syarat pembayaran atas penjualan kredit dan menandatangani kontrak jual beli.
 - d) Mengatur penyerahan kendaraan atas transaksi penjualan yang terjadi dan menandatangani bukti penyerahan kendaraan maupun kuitansi untuk kendaraan yang akan diserahkan kepada pembeli.
 - e) Menjaga hubungan baik dengan para *customer* yang selalu berusaha agar *sales* dapat ditingkatkan.
 - f) Bekerja sama dengan kepala bagian lain untuk menjaga kelancaran dan sinkronisasi pekerjaan.
- 2) Secara berkala (bulanan)
- a) Mempelajari atau mengamati tingkah laku pasar maupun saingan untuk dapat menentukan strategi penjualan yang tepat.
 - b) Melaporkan hasil kegiatan periode berjalan kepada Direktur.
 - c) Mengadakan rapat dengan para *salesman* dan *sales supervisor*, untuk mengevaluasi atas penjualan yang dapat dicapai periode berjalan dan menganalisa atas hambatan yang masih ada dan mencari jalan pemecahannya.

3) Insidental

- a) Mengadakan rapat informal dengan bawahan jika terjadi persoalan yang cukup penting.
- b) Membahas dan memberikan petunjuk kepada bawahannya, serta mengambil keputusan sepanjang masih dalam batas tugas dan tanggung jawabnya.
- c) Menyampaikan kepada Direktur jika persoalan tersebut diluar batas dan tanggung jawabnya untuk mendapatkan bimbingan dan petunjuknya.
- d) Melaksanakan tugas yang diberikan oleh Direktur.

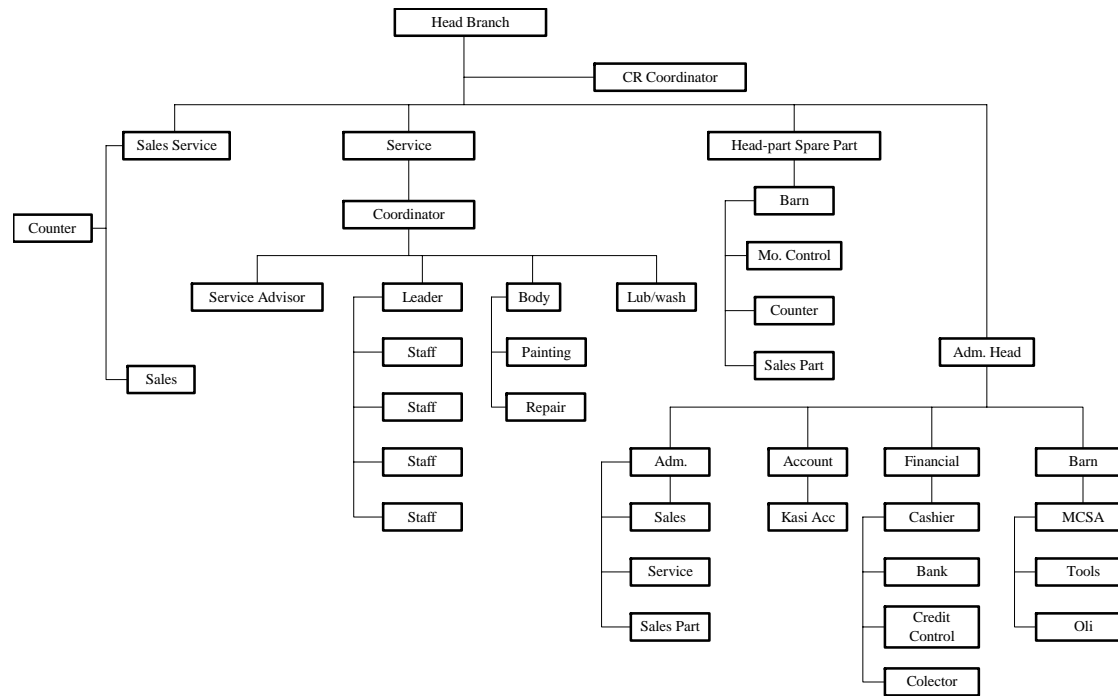
4) Tahunan atau setengah tahunan

- a) Mengadakan evaluasi dan analisa terhadap penjualan yang dapat dicapai selama periode yang bersangkutan.
- b) Membandingkan antara realisasi penjualan periode yang berjalan terhadap penjualan periode-periode sebelumnya maupun perencanaan untuk mengetahui perkembangan dan penyimpangan yang terjadi.
- c) Mempelajari kondisi dan sifat pasar maupun persaingan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan produk sendiri maupun produk pesaing.

- d) Menyusun rencana penjualan periode pertahun mendatang dan sekaligus menentukan strategi yang tepat untuk menunjang pencapaian rencana tersebut.
 - e) Menyampaikan laporan realisasi penjualan periode yang bersangkutan serta rencana untuk periode mendatang kepada Direktur.
- g. Kepala Suku Cadang
- 1) Tugas-tugas rutin (sehari-hari)
 - a) Mengatur dan mengawasi penjualan *spare parts* kepada *customer* maupun pelayanan kepada bengkel.
 - b) Mengatur pembagian tugas para bawahannya agar kelancaran dan disiplin kerja dapat dicapai.
 - c) Selalu berusaha agar pelayanan kepada *customer* dapat ditingkatkan.
 - d) Mengatur dan mengawasi penempatan barang yang tepat sehingga efisiensi tempat dapat dicapai dan mudah diambil.
 - e) Mengawasi dan menentukan serta menandatangani nota atas penjualan kredit.
 - f) Memeriksa, menandatangani, dan menyampaikan laporan penjualan *spare parts* kepada Direktur.
 - g) Mengawasi penyetoran uang hasil penjualan tunai kepada kasir pusat.

- 2) Secara berkala (bulanan)
 - a) Evaluasi atas penjualan maupun persediaan yang tersedia untuk menghindari kekosongan atau *over stock*.
 - b) Menyusun dan mengesahkan pesanan pembelian bulanan ke PT. New Ratna Motor.
 - c) Mengawasi penerimaan *spare parts* yang dipesan dan menandatangani bukti penerimaan barang atas permintaan tersebut.
 - d) Menyampaikan laporan bersangkutan kepada Direktur.
- 3) Insidental
 - a) Memesan barang ke PT. New Ratna Motor atau *supplier* lain untuk barang-barang yang sangat diperlukan.
 - b) Memberi petunjuk dan bimbingan kepada bawahan serta memberikan jalan keluar atas persoalan yang dihadapi sepanjang masih dalam batas tanggung jawabnya.
 - c) Melaporkan kepada Direktur jika persoalan yang terjadi di luar batas tugas dan tanggung jawabnya untuk mendapatkan bimbingan dan petunjuknya.
- 4) Tahunan atau setengah tahunan
 - a) Menyampaikan laporan atas kegiatan *spare parts* periode berjalan kepada Direktur yang berupa realisasi pembelian, penjualan, dan persediaan.

- b) Mengadakan evaluasi dan analisa atas pembelian serta penjualan periode yang bersangkutan.
- c) Membandingkan antara realisasi periode yang bersangkutan dengan periode sebelumnya serta terhadap perencanaannya untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi.
- d) Mempelajari realisasi kegiatan periode-periode yang lalu untuk dapat menentukan kebijaksanaan secara tepat.
- e) Menyusun rencana kegiatan pembelian, penjualan dan *stock* untuk periode mendatang.



Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta
 Sumber: PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta

E. Personalia

1. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan pada PT. Sumber Bahtera Motor sekarang ini berjumlah 105 orang. Jumlah secara rinci sebagai berikut:

- | | |
|--|----------|
| a. Bagian <i>Service</i> | 59 orang |
| b. Bagian Marketing | 20 orang |
| c. Bagian <i>Spare parts</i> | 6 orang |
| d. Bagian Administrasi <i>head</i> (ADH) | 20 orang |

Jumlah karyawan sebanyak 105 orang ini terdiri dari:

- | | |
|--------------------|----------|
| a. Karyawan wanita | 8 orang |
| b. Karyawan pria | 97 orang |

Termasuk di dalamnya kepala bagian dan 1 orang kepala cabang. Untuk menjadi karyawan di PT. Sumber Bahtera Motor, seseorang dituntut perusahaan untuk memnuhi syarat-syarat yang meliputi latar belakang pendidikan, motivasi, *skill*, pengalaman kerja, loyalitas, dan disiplin kerja. Tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan diperoleh dengan cara membuka lowongan lewat media cetak, media elektronik dan lewat perguruan tinggi.

2. Jam Kerja Karyawan

Untuk kelancaran jalannya operasi perusahaan dan kedisiplinan kerja, maka peraturan yang berlaku untuk jam kerja dibagi menjadi:

Hari Senin ^s/_d Jumat : Jam kerja dari jam 08.15 WIB ^s/_d 16.50 WIB

Hari Sabtu : Jam kerja dari jam 08.15 WIB ^{s/d} 12.30 WIB

Hari Minggu : Jam kerja dari jam 09.00 WIB ^{s/d} 15.00 WIB

Adapun peraturan yang berlaku untuk jam istirahat:

Hari Minggu, Senin - Kamis : Istirahat dari jam 12.00 WIB ^{s/d} 13.00 WIB

Hari Jumat : Istirahat dari jam 11.45 WIB ^{s/d} 13.15 WIB

3. Kompensasi atau Balas Jasa

Sebagai kompensasi atas hasil kerja mereka, perusahaan memberikan upah/gaji. Pemberian gaji karyawan diberikan setiap bulan sekali. Disamping gaji pokok karyawan juga memperoleh uang lembur, uang makan dan pemberian jaminan sosial dari perusahaan antara lain:

- a. Dana Pensiun
- b. Tabungan hari tua

Sedangkan tunjangan-tunjangan yang diberikan perusahaan antara lain:

- a. Tunjangan hari raya
- b. Tunjangan melahirkan
- c. Tunjangan kesehatan

Sistem upah karyawan menggunakan sistem *take home pay* dan upah diberikan diatas UMR yang berlaku dan pemberian bonus tambahan setiap terjadi transaksi pembelian yang melebihi target penjualan.

4. Perluasan perusahaan

Dalam rangka perluasan perusahaan, maka PT. Sumber Bahtera Motor membuka cabang baru yaitu untuk menunjang kegiatan penjualan,

bengkel, dan suku cadang. Perluasan perusahaan ini sama sekali tidak melibatkan campur tangan dari pemerintah.

F. Pemasaran

1. Usaha dan Kegiatan Perusahaan

PT. Sumber Bahtera Motor adalah dealer alat-alat transportasi yang memakai merk Toyota, oleh karena itu orang lebih mengenalnya sebagai Toyota Motor. Adapun bidang usaha PT. Sumber Bahtera Motor adalah:

a. Penjualan

Penjualan yang dilakukan meliputi penjualan tunai dan penjualan kredit. Sebenarnya PT. Sumber Bahtera Motor sendiri hanya melayani penjualan tunai namun sehubungan dengan adanya peraturan baru mengenai penjualan kredit dan juga untuk menambah omzet penjualan serta untuk menolong mereka yang mempunyai keuangan terbatas, maka penjualan secara kredit dilayani juga melalui ACC (*Astra Credit Company*).

b. Bengkel

Dilihat dari luas ruangan yang dipakai, bagian servis/bengkel yang memiliki ruangan yang paling besar, hal ini disebabkan karena:

- 1) Sebagai tempat parkir bagi kendaraan yang menunggu atau yang belum dikerjakan maupun yang sudah selesai *service*, tetapi belum diambil oleh pemiliknya.

- 2) Sebagai lapangan kerja *service*, terutama digunakan untuk tempat kerja pokok bagian *service*.
- 3) Sebagai gudang, yaitu untuk persediaan mobil, persediaan *spare parts*, persediaan *olie* dan sebagainya.

c. Suku Cadang (*Spare Parts*)

PT. Sumber Bahtera Motor juga menyediakan bermacam-macam suku cadang kendaraan Toyota, yang biasanya dibutuhkan oleh para langganan. Sebagaimana halnya pada bagian *service*, bagian ini juga mempunyai kasir untuk suku cadang melalui kas kecil. Pada akhir jam kerja setiap harinya, kas tersebut disetorkan dari kasir lokal ke kasir umum.

2. Jenis Produk Mobil Toyota

Produk merupakan unsur pertama yang paling penting dalam *marketing mix*. Toyota dalam meluncurkan produknya sangat memperhatikan masalah mutu produk, hal ini disebabkan karena mutu sangat mendukung posisi produk, di dalam pasar sasaran. Mutu produk mencerminkan kemampuan produk untuk menjalankan fungsinya yang mencakup daya tahan, keandalan, kekuatan-kekuatan, kemudahan penggunaan, dan reparasi produk. Selain itu, Toyota juga menciptakan model atau tampilan-tampilan baru yang membuat produk Toyota berbeda dari produk-produk pesaing.

Adanya perubahan yang pesat dalam selera konsumen, teknologi dan persaingan menyebabkan Toyota tidak dapat tergantung hanya pada produk yang ada. Hal ini disebabkan karena pelanggan menginginkan dan mengharapkan produk yang ditawarkan perusahaan lebih baik sehingga dapat memenuhi kebutuhan para konsumen. Untuk memenuhi kebutuhan para konsumen yang berubah-ubah tersebut, Toyota menerapkan strategi pengembangan produk yang bertahap dan melakukan inovasi bagi produknya dengan cara siklus yang berulang antara 3 sampai 5 tahun setiap produk. Inovasi produk sebanyak 4 generasi. Pada generasi ini kijang tidak hanya mementingkan utilitas produk yang telah berhasil mengambil hati para konsumen saja, tapi juga dalam hal teknologi. Pengembangan produk ini sangat penting bagi perusahaan Toyota dalam usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat laba perusahaan secara terus-menerus.

Secara umum dalam pengembangan produk, Toyota melihat dari permintaan konsumen dan dari *market share*nya stabil atau naik Toyota tidak meluncurkan produk baru. Selain itu juga, apabila adanya kecenderungan penurunan citra dan angka penjualan dari produk Toyota.

Produk yang ditawarkan oleh PT. Sumber Bahtera Motor sebagai salah satu *dealer* dari Toyota dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1
Produk PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta

TYPE	OTR-NIK 2008
LIMO TAXI (Off The Road) NEW	Rp 146.000.000
YARIS - J M/T NEW	Rp 147.700.000
YARIS - E M/T	153.800.000
YARIS - J A/T NEW	157.900.000
YARIS - E A/T	164.000.000
YARIS - S A/T	175.400.000
YARIS - S A/T Ltd	181.700.700
All NEW VIOS - E - NEW	Rp 172.900.000
All NEW VIOS - G M/T - NEW	185.900.000
All NEW VIOS - G A/T - NEW	198.700.000
ALL NEW COROLLA ALTIS - J M/T NEW	Rp 275.300.000
ALL NEW COROLLA ALTIS - G A/T NEW	297.000.000
ALL NEW COROLLA ALTIS - V A/T NEW	311.500.000
All NEW CAMRY - G A/T 2.4	Rp 397.900.000
All NEW CAMRY - V A/T 2.4	424.900.000
All NEW CAMRY - Q A/T 3.5	568.900.000
HILUX Gasoline 4x2 Single Cabin NEW	Rp 117.100.000
Minibus E Standar Gazoline	164.500.000
Minibus E M/T Gasoline	171.600.000
KIJANG INNOVA TYPE G M/T Gasoline	194.900.000
KIJANG INNOVA G M/T - Captain Seet Gasoline	195.000.000
KIJANG INNOVA TYPE G A/T Gasoline	208.400.000
KIJANG INNOVA G A/T - Captain Seet Gasoline	208.500.000
KIJANG INNOVA TYPE V M/T Gasoline Xtra	226.300.000
KIJANG INNOVA TYPE V M/T Gasoline	220.700.000
KIJANG INNOVA TYPE V A/T Gasoline Xtra	239.900.000
KIJANG INNOVA TYPE V A/T Gasoline	234.300.000
Minibus E 2.5 Standar Diesel	Rp 180.000.000
Minibus E 2.5 Diesel	187.100.000
KIJANG INNOVA TYPE G 2,5 M/T Diesel	210.400.000
KIJANG INNOVA TYPE G 2,5 A/T Diesel	223.900.000
KIJANG INNOVA TYPE V 2,5 M/T Diesel Xtra	241.800.000
KIJANG INNOVA TYPE V 2,5 M/T Diesel	236.300.000
KIJANG INNOVA TYPE V 2,5 A/T Diesel Xtra	255.400.000
KIJANG INNOVA TYPE V 2,5 A/T Diesel	249.800.000
RUSH - TYPE G M/T 1.5 NEW	Rp 166.200.000
RUSH - TYPE S M/T 1.5 NEW	173.800.000
RUSH - TYPE S A/T 1.5 NEW	187.800.000

Lanjutan Tabel 4.1
Produk PT. Sumber Bahtera Motor Yogyakarta

TYPE	OTR-NIK 2008
AVANZA - E VVT -I Manual	Rp 119.600.000
AVANZA - G VVT -I Manual	131.400.000
AVANZA - S M/T 1.5 VVT-i	Rp 141.900.000
AVANZA - S A/T 1.5 VVT-i	151.900.000
FORTUNER - G 4X2 A/T	Rp 339.000.000
FORTUNER - G 4X2 A/T Up	348.000.000
FORTUNER - G 4X2 A/T LUX	351.000.000
FORTUNER - G 4X2 A/T LUX Up	361.000.000
FORTUNER - V 4X4 A/T	397.000.000
FORTUNER - V 4X4 A/T LUX Up	407.900.000
FORTUNER 4X2 G M/T 2.5 Diesel	Rp 285.700.000
FORTUNER 4X2 G M/T 2.5 Diesel Up	294.600.000
110 PS-Small Truck	Rp 151.100.000
110 PS-Economy Truck	159.800.000
130 PS-Light Truck	177.900.000
130 PS-Heavy Duty Truck	181.200.000

Sumber: PT. Sumber Bahtera Motor

3. Penetapan Harga

Harga mencerminkan jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Meskipun demikian, PT. Sumber Bahtera Motor menawarkan kredit dan memberikan *discount* kepada calon konsumen. Hal ini dilakukan untuk menyesuaikan dengan situasi persaingan yang ketat sekarang ini. Metode penetapan harganya berdasarkan harga pokok ditambah BBN, PPN, PPh, dan PPN BM.

Dimasa perekonomian yang sering berubah-ubah sekarang ini PT. Sumber Bahtera Motor menetapkan harga berdasarkan nilai tukar rupiah

terhadap dollar, yang berarti harga sewaktu-waktu bisa berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Kebijakan ini diambil karena masih adanya komponen-komponen dari produk Toyota yang diimpor dari Jepang yang dikenakan pajak bea masuk.

Dalam penetapan harga, PT. Sumber Bahtera Motor juga memberikan potongan atau *discount* yang merupakan pengurangan dari harga yang ada. Pemberian potongan dapat berbentuk potongan tunai, potongan *promotional*, potongan musiman, dan berupa konsesi yang ada. Selain itu potongan yang diberikan PT. Sumber Bahtera Motor sangat bervariasi atau potongan yang diberikan tidak sama antara produk yang satu dengan produk yang lain. Tujuan PT. Sumber Bahtera Motor dalam penetapan harga produk adalah:

- a. Mendapatkan laba maksimum
- b. Mendapatkan pengambilan investasi yang ditargetkan
- c. Mencegah atau mengurangi persaingan
- d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

4. Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam *marketing mix* yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya. Hal ini dilaksanakan karena promosi merupakan komponen yang dapat memberitahu dan mempengaruhi pasar bagi produk

perusahaan. Ada beberapa variabel promosi yang dilakukan oleh PT. Sumber Bahtera Motor dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualannya, diantaranya adalah:

a. *Personal Selling*

Personal Selling merupakan salah satu metode promosi untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan. Dalam operasinya, *personal selling* lebih *fleksibel* karena tenaga-tenaga penjual dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif, perilaku konsumen, dan dapat melihat reaksi konsumen terhadap produk yang ditawarkan. *Personal Selling* juga membantu PT. Sumber Bahtera Motor dalam usaha untuk menaikkan tingkat penjualannya. Adapun tahap-tahap yang dilakukan dalam proses *Personal Selling* adalah:

- 1) Persiapan sebelum penjualan
- 2) Penentuan lokasi pembeli yang potensial
- 3) Pendekatan pendahuluan
- 4) Melakukan penjualan
- 5) Pelayanan sesudah pembelian

b. Periklanan

Periklanan merupakan salah satu bagian dari promosi yang digunakan oleh perusahaan untuk melancarkan komunikasi persuasif terhadap pembeli dan masyarakat yang ditargetkan. Selain itu periklanan dapat

memberikan informasi lebih banyak tentang keberadaan suatu produk, baik tentang kualitas produk, harganya, dan informasi lain dari produk yang mempunyai kegunaan bagi konsumen. Periklanan mempunyai beberapa tujuan, yaitu:

- 1) Memberikan informasi
- 2) Membujuk atau mempengaruhi
- 3) Menciptakan kesan atau *image*
- 4) Memuaskan keinginan
- 5) Periklanan merupakan alat komunikasi

Di dalam menjalankan periklanannya PT. Sumber Bahtera Motor menggunakan media cetak dan media elektronik. Media ini dipilih karena dapat menjangkau masyarakat luas yang pada akhirnya dapat memberitahukan produk yang ditawarkan. Media cetak yang digunakan oleh PT. Sumber Bahtera Motor untuk daerah Yogyakarta adalah:

- 1) Surat kabar Kedaulatan Rakyat dan Bernas
- 2) Memberikan brosur-brosur, baik itu pada instansi pemerintah, swasta, dan masyarakat.
- 3) Pemberian kalender secara gratis kepada para pelanggan

Media elektronik yang digunakan adalah:

1) Televisi

Promosi melalui televisi dilakukan oleh Toyota Astra Motor (TAM).

2) Radio

Radio yang digunakan untuk daerah Yogyakarta adalah: Radio Geronimo, Radio Yashika, dan Radio Redjo Buntung.

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan adalah bagian dari promosi yang mencoba untuk memasuki dan membujuk konsumen dengan metode yang diawasi oleh perusahaan itu sendiri. Metode yang dilakukan oleh PT. Sumber Bahtera Motor adalah:

1) Pemberian Hadiah

PT. Sumber Bahtera Motor memberikan hadiah langsung kepada konsumen yang membeli produk Toyota, baik itu dari pembelian kredit maupun pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar konsumen tertarik untuk membeli produk dari Toyota. Hadiah yang diberikan sangat bervariasi antara lain: televisi dan kulkas.

2) *Discount* (potongan)

Discount atau potongan bertujuan untuk memberikan rangsangan kepada konsumen. *Discount* yang diberikan sangat bervariasi dan

besarnya potongan yang diberikan oleh PT. Sumber Bahtera Motor dapat ditentukan dalam satuan rupiah.

3) Peragaan (demonstrasi)

PT. Sumber Bahtera Motor juga menggunakan metode peragaan atau pameran yang menghubungkan antara produsen dan konsumen. Hal ini dilakukan oleh PT. Sumber Bahtera Motor agar konsumen tidak hanya mengetahui produk yang ditawarkan perusahaan melalui *personal selling* dan periklanan saja, melainkan konsumen dapat melihat langsung dan mendapatkan keterangan yang lengkap tentang informasi keunggulan dan harga produk yang ditawarkan. Untuk peragaan di daerah Yogyakarta, PT. Sumber Bahtera Motor menggunakan ruangan seperti Matahari Mall, Alpha dan Galeria.

d. Publisitas (hubungan Masyarakat)

PT. Sumber Bahtera Motor juga menggunakan publisitas untuk mendukung program promosinya. Publisitas merupakan pelengkap yang efektif bagi alat promosi seperti *personal selling*, periklanan, dan promosi penjualan. Publisitas meliputi usaha-usaha yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan dan mempertahankan hubungan yang menguntungkan antara perusahaan, distributor, dan konsumen. Publisitas juga dapat menciptakan citra perusahaan dimata masyarakat sehingga dapat mencapai pembeli yang potensial.

G. Sejarah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Katamso

Berdirinya PT. BRI (Persero) Cabang Katamso tidak terlepas dari sejarah berdirinya BRI kantor pusat. Pertama kali, BRI didirikan pada tanggal 16 Desember 1895 dengan nama Bank Priyayi (*Hulp-en Spaarbank der Inlandsche Bestuurs Ambtenaren*) dan didirikan Oleh Bapak R. Bei Aria Wiraatmaja yang pada waktu itu menjabat sebagai patih di Purwokerto. Beliau juga dikenal sebagai pencipta bank-bank Kredit Pertanian dan Perkoperasian.

Pada masa sebelum penjajahan Jepang, banyak bank-bank yang tumbuh dan berkembang serta banyak badan perkreditan yang muncul. Pada tahun 1898 didirikan *Volksbanken* atau disebut juga Bank Rakyat. Tetapi *Volksbanken* banyak mengalami kesulitan, sehingga pemerintah Hindia Belanda ikut campur tangan dalam perkreditan rakyat. Oleh karenanya pada tahun 1904 pemerintah Hindia Belanda mendirikan *Dienst der Volkscredietwezen* atau Dinas Perkreditan Rakyat yang tujuannya untuk membantu *Volksbanken*.

Pada tahun 1912, pemerintah Hindia Belanda mendirikan *Centrale Kas* yang tugasnya memberikan bantuan pengawasan dan bimbingan keuangan kepada badan-badan perkreditan (*Volksbank*). Sebagai akibat resesi dunia tahun 1929-1932, banyak *Volksbanken* yang tidak berjalan dengan lancar (macet). Oleh karena itu pada tahun 1934 dibentuk *Algemeene Volkscrediet Bank (AVB)* dan *Centrale Kas* dibubarkan (dilikuidasi). Tugas-

tugas *Centrale Kas* diserahkan kepada AVB dan badan-badan perkreditan dijadikan cabang-cabang AVB yang berkantor pusat di Jakarta.

Pada jaman pendudukan Jepang, *Algemeene Volkscrediet Bank (AVB)* diubah menjadi *Syomin Ginko* berdasarkan *Osamu Seirei* No.8 tahun 1942 sampai pada saat proklamasi kemerdekaan tanggal 17 Agustus 1945 kegiatan *Syomin Ginko* berjalan terus. Dengan perjuangan yang gigih akhirnya *Algemeene Volkscrediet Bank* dapat dihidupkan kembali. Namun pada tahun 1951 dikeluarkan Undang-Undang No.12 tentang penghapusan *Algemeene Volkscrediet Bank (AVB)* dan diganti menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat sehingga tercapailah kesatuan BRI yang meliputi seluruh wilayah tanah air. Tugas BRI yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 25 Tahun 1951 adalah memberi kredit kepada kelas menengah yaitu para pengusaha dan pedagang kecil serta memberikan pinjaman mereka yang tidak memperoleh kredit dari sumber-sumber lain.

Pada tahun 1960, dikeluarkan peraturan pemerintah pengganti Undang-Undang No.41 tahun 1960 yang mengatur pembentukan bank baru dengan nama Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN). Pada bulan Agustus 1965 bank pemerintah digabung menjadi satu kecuali Bank Indonesia. Supaya tercipta koordinasi manajemen yang baik antara Bank Indonesia dengan gabungan bank milik pemerintah maka ada pembagian unit yaitu:

1. Bank Indonesia menjadi BNI Unit I
2. Bank Indoneisa Koperasi Tani dan Nelayan menjadi BNI Unit II

3. Bank Negara Indonesia menjadi BNI Unit III
4. Bank Umum Negara menjadi BNI Unit IV
5. Bank Tabungan Negara menjadi BNI Unit V

Pada tahun 1968, berdasarkan Undang-Undang No. 14 tahun 1967 dan berdasarkan Undang-Undang No. 13 tahun 1968, BNI Unit II bidang Rural dipisahkan menjadi bank-bank milik negara dengan nama:

1. Bank Rakyat Indonesia

Berdasarkan Undang-Undang No. 21 tahun 1968, BRI bertugas menampung segala hak dan kewajiban serta kekayaan dan peralatan BNI Unit II bidang rural.

2. Bank Export Import

Berdasarkan Undang-Undang No. 22 tahun 1968, Bank Export Import Indonesia bertugas menampung segala hak dan kewajiban serta kekayaan dan peralatan BNI Unit II bidang eksim.

Menurut pasal 7 Undang-Undang No. 21 tahun 1968, tugas dan usaha BRI diarahkan pada perbaikan ekonomi rakyat dan pembangunan ekonomi nasional dengan jalan melakukan usaha bank umum yaitu dalam hal pengumpulan dana dengan menerima simpanan dalam bentuk giro dan deposito serta memberikan kredit jangka pendek, menengah dan panjang, jasa pengiriman uang, pelaksanaan kliring dan lain-lain.

Pada tahun 1988 dikeluarkan paket kebijaksanaan 27 Oktober yang memberikan kemudahan dalam membuka cabang suatu bank. Munculnya

paket kebijaksanaan tersebut mengakibatkan persaingan dunia perbankan semakin ketat.

BRI Cabang Katamso Yogyakarta merupakan salah satu cabang BRI di wilayah Kantor BRI Daerah Istimewa Yogyakarta. Mula-mula BRI Cabang Katamso Yogyakarta ini bernama Bank Kartini yang diresmikan oleh Direksi BRI atas ijin Menteri Keuangan RI pada tanggal 21 April 1966. Dalam pelayanannya kepada masyarakat, BRI diubah menjadi perusahaan perseroan (PERSERO) dengan PP No. 21 tahun 1992 tertanggal 29 April 1992 yang bertujuan supaya BRI bergerak dalam orientasi bisnis (*Business Oriented*) yang sesuai dengan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang terdiri dari Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

PT. BRI (Persero) cabang Katamso terletak di jalan Brigjen Katamso No. 13-15 Yogyakarta. Lokasinya sangat strategis sehingga transportasi mudah didapat dan memudahkan nasabah atau masyarakat untuk mendapatkan pelayanan dari PT. BRI Cabang Katamso. Tujuan didirikannya PT. BRI Cabang Katamso adalah untuk menyediakan jasa perbankan yang cukup luas dan sangat penting peranannya dalam peningkatan pembangunan ekonomi yaitu sebagai perantara di bidang keuangan (*financial intermediary*) yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan pengusaha. Bank memberikan berbagai macam pelayanan tidak hanya berupa pinjaman (kredit) saja melainkan simpanan dan jasa bank lainnya. PT. BRI (Persero) Cabang

Katamso harus dapat berkembang dan sanggup beropersi secara mandiri tanpa tergantung pada subsidi pemerintah.

H. Struktur Organisasi BRI Cabang Katamso

Untuk membentuk sebuah organisasi yang baik perlu diperhatikan beberapa aspek yaitu perumusan organisasi yang jelas dan baik serta pembagian tugas dan wewenang yang dapat dipertanggungjawabkan. Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan seluruh kegiatan untuk pencapaian tujuan melalui pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab. Organisasi dalam dunia perbankan merupakan syarat mutlak, mengingat sifat dan tanggung jawabnya terhadap masyarakat yang telah memberikan kepercayaan kepada bank atas uang yang disimpannya. Oleh karena itu, lembaga perbankan memegang peranan penting dalam kemajuan atau perkembangan usaha perbankan.

Dalam pelaksanaan kegiatannya BRI Cabang Katamso Yogyakarta dipimpin oleh seorang Pimpinan Cabang (PINCA). Berikut ini dijelaskan mengenai tugas dan tanggung jawab PINCA dan bagian lainnya.

1. Pimpinan Cabang (PINCA)

Tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Bertanggung jawab atas pengembangan dan pengelolaan bisnis di Kantor Cabang.
- b. Memutuskan kredit sesuai dengan kewenangannya.

- c. Melaksanakan *judgement* yang mandiri sesuai dengan kewenangannya dalam menganalisa, mengevaluasi, merekomendasi dan memutuskan kredit.
 - d. Berperan serta aktif dalam pengembangan dan pelaksanaan strategi bisnis CRB dan menetapkan strategi Kantor Cabang (Kanca) dalam meningkatkan penetrasi pasar, sesuai dengan yang telah direncanakan, dianggarkan, dan disetujui Kanwil.
 - e. Mengamankan dan melaksanakan putusan kebijaksanaan yang dibuat oleh atasannya untuk wilayah kerjanya.
 - f. Melakukan pembinaan kredit yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari kredit dicairkan sampai dengan kredit dilunasi.
 - g. Secara aktif meningkatkan kemampuan bawahan.
2. Staf 1
- Staf 1 untuk sementara bertugas membantu PINCA dalam mengendalikan AO, OO dan lainnya karena tugas yang sebenarnya belum ada kejelasan.
3. Wapinca Bidang Pemasaran
- Tugas dan tanggung jawab Wapinca bidang pemasaran adalah:
- a. Berperan serta secara aktif dalam strategi pengembangan bisnis Kanca serta menjalin hubungan secara profesional dengan debitur dan pihak ketiga yang terkait dengan BRI.

- b. Menerapkan proses kredit sesuai dengan KUP-BRI dan PPK-CRB yang telah ditetapkan terhadap *account* yang termasuk portofolionya untuk mencapai target Kanca.
 - c. Melaporkan masalah-masalah perkreditan kepada Pinca
 - d. Memberikan rekomendasi untuk kredit putusan Pinca
4. *Account Officer (AO) Umum*

Tugas dan tanggung jawab AO Umum adalah:

- a. Melaksanakan pembinaan terhadap nasabah bank dalam pengajuan kredit.
 - b. Melaksanakan analisa kredit atas permohonan kredit yang diajukan oleh nasabah
 - c. Melaksanakan pemeriksaan lapangan tentang kondisi usaha dan data-data nasabah untuk bahan analisa kredit.
 - d. Merekomendasikan putusan kredit kepada pimpinan cabang.
 - e. Melakukan pembinaan dan penagihan serta pengawasan kredit yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari kredit dicairkan sampai dengan kredit dilunasi.
5. *AO program*

Tugas dan tanggung jawab AO Program sama dengan AO Umum tetapi ini khusus untuk pelayanan kredit program, artinya kredit yang sumber dananya berasal dari pemerintah, Bank Indonesia dan luar negeri.

6. AO Tapsun

Tugas dan tanggung jawab AO Tapsun sama dengan AO Umum tapi AO Tapsun khusus untuk nasabah kredit yang berpenghasilan tetap dan pensiunan.

7. Koordinasi Administrasi Kredit (Koord. ADK)

Tugas dan tanggung jawab Koord. ADK adalah:

- a. Menjamin terlaksananya kebijakan dan prosedur kredit
- b. Menjamin bahwa hasil *finacial analyst* telah lengkap atas permohonan kredit yang bersangkutan.

8. OPK Umum

OPK bertugas mengelola dan menatausahakan proses permohonan kredit serta mendokumentasikannya.

9. *Operation Officer* (OO)

- a. Mengelola dan mengkoordinir proses pelayanan nasabah di Kanca secara efektif dan efisien.
- b. Mengatasi masalah-masalah yang timbul sehubungan dengan pelayanan nasabah.
- c. Mempersiapkan pembayaran atau realisasi kredit dan pembayaran gaji pegawai.
- d. Mengawasi seluruh proses kegiatan operasional perkreditan.
- e. Mengelola dan mengkoordinir penggunaan dana dari masyarakat secara efektif dan efisien.

10. Kepala Seksi Rumah Tangga (KASI RUTANG)

Tugas dan tanggung jawab Kasi Rutang adalah menjamin pemenuhan seluruh kebutuhan pelayanan intern Kantor Cabang dan pengelolaan kebutuhan logistik Kantor Cabang atau BRI untuk mendukung kegiatan operasionalnya.

11. Koordinator AKULAP

Tugas dan tanggung jawab koordinator AKULAP adalah:

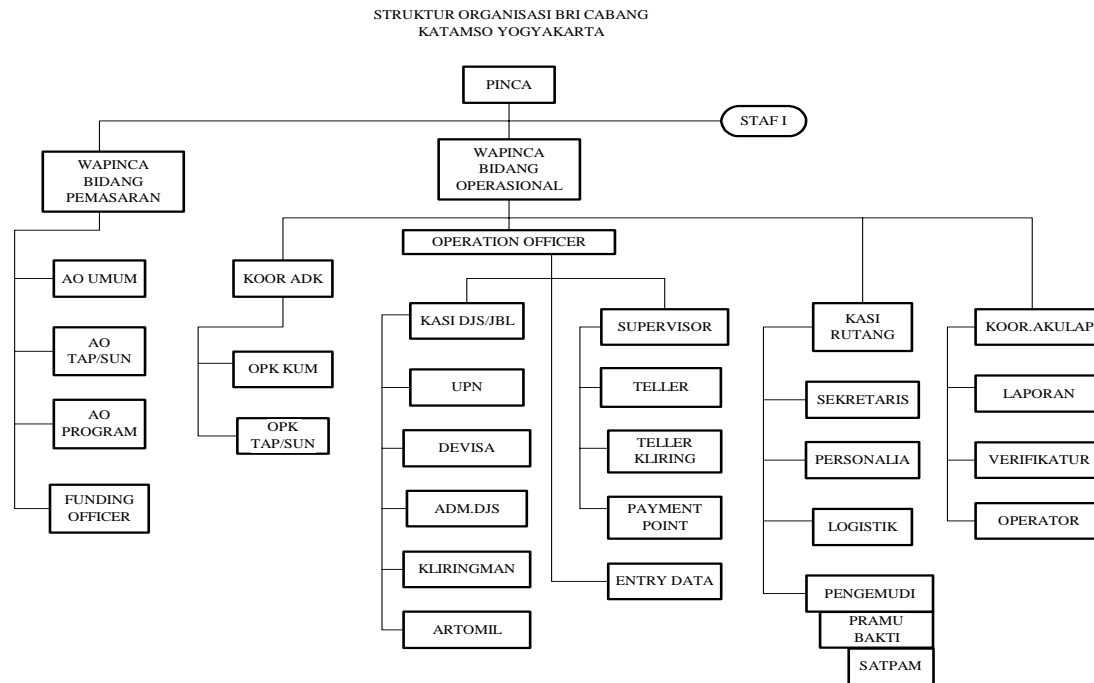
- a. Mengelola dan mengkoordinir seluruh kegiatan dan proses akuntansi di Kanca untuk menjamin kelancaran kegiatan operasional sehari-hari, keakuratan dan ketepatan waktu pembukuan dan pelaporan.
- b. Mengelola dan mengkoordinir persiapan pembukuan anggaran Kantor Cabang.
- c. Menyajikan laporan keuangan Kantor Cabang.

I. Ruang Lingkup Usaha PT. BRI (Persero) Cabang Katamso

Pada dasarnya kegiatan usaha PT. BRI Cabang Katamso adalah sama dengan kegiatan usaha bank lain pada umumnya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat berupa kredit. Selain itu, PT. BRI (Persero) Cabang Katamso juga melakukan aktivitas-aktivitas di bidang jasa keuangan lainnya. Usaha-usaha jasa bank meliputi:

1. Usaha pinjaman yang berbentuk:
 - a. Kredit Kecil Modal Kerja (KKMK)
 - b. Kredit Kecil Investasi (KKI)

- c. Kredit untuk Golongan Pegawai Tetap (KRETAP)
 - d. Kredit untuk golongan Pensiun (KRESUN)
 - e. Kredit Umum Pedesaan (KUPEDDES)
2. Usaha Simpanan yang berbentuk:
- a. Giro biasa dan Giro Multiguna (ROMUNA)
 - b. Deposito 1, 3, 6, 12, dan 24 bulan
 - c. Tabanas (BRITAMA)
 - d. Simaskot
3. Usaha Jasa Bank yang berbentuk:
- a. Pengiriman uang atau transfer
 - b. Wesel
 - c. Inkaso
 - d. Cek Perjalanan BRI (CEPEBRI)
 - e. Kliring
 - f. Saluran dana dari BKKBN
 - g. Penyaluran dana dari pembayaran pensiunan
 - h. Penyaluran dana dari pembayaran pajak.



Gambar 4.3
Struktur Organisasi PT. BRI (Persero) Cabang Katamsso
Sumber: PT. BRI (Persero) Cabang Katam

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai analisis data dan pembahasan terhadap data yang telah diperoleh selama penelitian di PT. Sumber Bahtera Motor dan Bank Rakyat Indonesia Cabang Katamso. Analisis ini diharapkan akan menjadi informasi penting bagi konsumen yang ingin membeli mobil dengan cara kredit, terutama bagi konsumen yang pemahamannya kurang lengkap.

Kebutuhan akan kendaraan selalu terbentur dengan masalah keterbatasan modal. Keterbatasan modal inilah yang menjadi alasan bagi konsumen untuk memilih penjualan angsuran sebagai alternatif pembelanjaan. Sumber pembelanjaan melalui kredit bank juga merupakan sebuah alternatif, namun alternatif mana yang lebih menguntungkan, perlu diketahui dan dibuktikan.

Untuk studi kasus ini, penulis mengambil salah satu contoh kasus pembelian satu unit mobil Toyota Avanza – G VVT-i Manual dengan pertimbangan bahwa mobil type ini mempunyai tingkat penjualan yang cukup tinggi. Dengan pemahaman yang kurang lengkap mengenai alternatif kredit mana yang lebih menguntungkan, terkadang konsumen tidak bisa memutuskan apakah akan memilih alternatif penjualan angsuran atau kredit via bank. Menanggapi permasalahan mengenai alternatif kredit mana yang lebih menguntungkan maka pada bab ini akan dianalisis mekanisme dan pola aliran kas keluar dari masing-masing alternatif. Kedua alternatif tersebut dianalisis dengan menggunakan metode *present value*. Berikut ini adalah

langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab permasalahan yang ada pada masing-masing alternatif kredit.

A. Prosedur dari Mekanisme Kredit Kendaraan

1. Prosedur dari Mekanisme Penjualan Angsuran

Adapun prosedur dari mekanisme penjualan angsuran, dapat diuraikan sebagai berikut:

- (1). Konsumen memilih dan menentukan mobil yang akan dibeli, mengadakan penawaran harga kemudian dealer memberikan gambaran perhitungan/simulasi pembayaran kreditnya. Bila mobil yang akan dibeli belum tersedia, maka konsumen harus menunggu dari *supplier* untuk pengadaan mobil yang ditentukan dalam jangka waktu tertentu dengan catatan bahwa harga mobil dan bunga tidak mengikat. Ketentuan ini dipakai saat akad kredit.
- (2). Konsumen menyiapkan kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam kontrak jual-beli. Persyaratan dokumen berbeda-beda untuk tiap konsumen. Tergantung apakah konsumen tersebut karyawan, wiraswasta, profesional, warga negara asing, atau badan hukum.
- (3). Dealer mengevaluasi kelayakan kredit serta survey ke tempat tinggal konsumen. Survey ke tempat tinggal konsumen diperlukan untuk mengetahui kondisi konsumen sehingga dapat diperkirakan bahwa

konsumen akan dapat memenuhi tanggung jawabnya di kemudian hari selama terikat kontrak pembayaran kredit. Survey dilakukan oleh pihak CMO dari dealer.

- (4). Konsumen juga menandatangani kontrak asuransi untuk mobil yang dibeli, seperti yang tercantum pada kontrak jual-beli. Pada umumnya asuransi ini sudah satu paket dan bukan bagian yang terpisah.
- (5). Kontrak pembelian mobil akan ditandatangani dealer dengan *supplier* mobil.
- (6). *Supplier* dapat mengirim mobil yang dibeli dengan kredit ke lokasi konsumen Untuk mempertahankan dan memelihara kondisi mobil tersebut, *supplier* akan menandatangani Perjanjian Pelayanan Purna Jual. Pelayanan ini dapat berupa *service* gratis menurut kilometer tertentu.
- (7). Konsumen menandatangani tanda terima mobil tersebut dan menyerahkan kepada *Supplier*
- (8). *Supplier* menyerahkan surat tanda terima (yang diterima dari konsumen), Bukti Pemilikan dan Pemindahan Pemilikan kepada dealer
- (9). Dealer membayar harga mobil kepada *Supplier*
- (10). Konsumen membayar angsuran secara periodik sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dalam kontrak jual-beli.

2. Prosedur dari Mekanisme Kredit Kendaraan atas Kredit via Bank

a. Tahap permohonan kredit

Dalam tahap ini nasabah membuat surat permohonan dan surat pengantar dari dealer serta kelengkapan persyaratan dokumen sesuai dengan pekerjaannya apakah nasabah tersebut seorang pegawai, pengusaha, wiraswasta, atau suatu badan.

b. Tahap penyidikan dan analisis

Tahap penyidikan dilakukan oleh bagian kredit. Hal ini dilakukan untuk menilai apakah permohonan kredit dari nasabah layak untuk dibiayai atau tidak. Dalam tahap ini, si pengaju kredit diselidiki penghasilan dan *cash flow*nya sehingga dari keadaan keuangannya dapat dilihat apakah dia dapat menjamin pelunasan kredit atau tidak.

c. Pemberian keputusan persetujuan atau penolakan permohonan

Setelah dilakukan analisis atas permohonan kredit dan melaksanakan pemeriksaan lapangan, maka putusan kredit dapat direkomendasikan kepada pimpinan cabang. Pimpinan cabanglah yang menjadi pemutus kredit sesuai dengan kewenangannya.

d. Tahap pencairan kredit dan administrasi

Setelah diputuskan bahwa permohonan kredit diterima, maka *account officer* akan bertanggung jawab terhadap pencairan kredit tersebut sesuai permohonan.

e. Tahap pengawasan dan pembinaan

Dalam tahap ini, terjadi pengawasan agar pembayaran cicilan kredit dapat berjalan lancar dan tidak terjadi kredit macet. Misalnya pengawasan terhadap saldo tabungan yang dijadikan sebagai pembayaran. Jangan sampai nominal saldo tabungan berada di bawah nominal cicilan kredit.

f. Tahap pelunasan kredit

Tahap ini berisi pembayaran cicilan kredit secara berkala oleh nasabah sesuai dengan tanggal pelunasan pada setiap periode yang telah ditentukan.

B. Perhitungan dari Masing-masing Alternatif Kredit

1. Perhitungan Kredit Kendaraan Via Penjualan Angsuran dengan Bunga Flat

Ada beberapa alasan yang mendasari konsumen memilih penjualan angsuran sebagai alternatif, antara lain:

a. Dalam penjualan angsuran, konsumen tidak diwajibkan memberikan jaminan kepada dealer.

b. Kredit via penjualan angsuran dapat menjadi solusi keterbatasan dana.

Namun alasan tersebut bukan faktor penentu bahwa kredit via penjualan angsuran merupakan pilihan yang tepat bagi konsumen. Untuk studi kasus ini, penulis mengambil salah satu contoh kasus. Pada tanggal 20 Juli

2008, seorang *customer* X akan membeli satu unit mobil Toyota Avanza – G VVT-i Manual dengan harga OTR Rp131.400.000 dengan tenor 12 bulan atau 1 tahun. Jika kendaraan ini dibeli dengan kredit menggunakan penjualan angsuran, maka pihak-pihak yang akan terkait dalam perjanjian jual-beli tersebut antara lain:

- a. *Customer* X, dalam hal ini sebagai pihak yang menikmati satu unit mobil Toyota Avanza dengan membayar angsuran sesuai dengan perjanjian yang disepakati bersama selaku konsumen.
- b. ACC (*Astra Credit Company*) sebagai pihak yang menyediakan dana.
- c. PT. Sumber Bahtera Motor sebagai *supplier*.

Akibat perjanjian jual-beli yang terjadi, timbullah syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh konsumen, yaitu:

- a. Harus menyediakan *Down Payment* sebesar Rp16.000.000
- b. Membayar biaya administrasi sebesar Rp250.000
- c. Membayar biaya *fiducia* sebesar Rp150.000
- d. Membayar biaya polis asuransi sebesar Rp50.000 dan total asuransi untuk 1 tahun sebesar Rp3.942.000

Membayar angsuran per bulan Rp10.241.750 selama 12 bulan dalam mata uang rupiah, dan dollar AS atau dalam bentuk *cash*, cek, dan *cash giro*. Pembayaran ini dilakukan setiap tanggal tertentu yang telah disepakati setiap bulannya.

Dengan data yang ada, dapat dibuat analisis dan perhitungan penjualan angsuran dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Skedul Pembayaran kredit

Skedul pembayaran kredit ditetapkan sesuai perjanjian yang telah disepakati. Adapun unsur-unsur perhitungan yang ada di dalamnya didasarkan pada perhitungan di bawah ini. Besar saldo sejumlah Rp122.901.000 yang terdapat dalam skedul pembayaran kredit dan akan menjadi dasar perhitungan tiap bulan diperoleh dari perhitungan:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Harga kendaraan} & = & \text{Rp131.400.000} \\
 \text{DP} & = & \underline{\text{Rp16.000.000}} \quad - \\
 & & = \text{Rp115.400.000} \\
 \\
 \text{Biaya bunga:} & & \\
 6,5\% \times \text{Rp115.400.000} & = & \underline{\text{Rp7.501.000}} \quad + \\
 & & = \text{Rp122.901.000}
 \end{array}$$

Menurut isi perjanjian kredit, cicilan dibayarkan tiap bulan selama 12 bulan, sehingga cicilan tiap bulannya dihitung seperti di bawah ini:

$$= \frac{\text{Rp122.901.000}}{12} = \text{Rp10.241.750}$$

Jumlah ini terdiri dari perincian cicilan pokok sebesar Rp9.616.666,67

yang dihitung dari $\frac{\text{Rp115.400.000}}{12} = \text{Rp9.616.666,67}$ dan biaya

bunga bulanan sebesar Rp625.083,33 yang dihitung dari

$$\frac{\text{Rp7.501.000}}{12} = \text{Rp625.083,33}$$

Tabel 5.1
Perincian Cicilan Bulanan (dalam rupiah)

Keterangan	Tanggal	Angsuran Pokok	Bunga	Angsuran	Sisa Pinjaman
Angsuran ke-1	25/07/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	115.400.000
Angsuran ke-2	25/08/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	105.783.333
Angsuran ke-3	25/09/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	96.166.667
Angsuran ke-4	25/10/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	86.550.000
Angsuran ke-5	25/11/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	76.933.333
Angsuran ke-6	25/12/08	9.616.667	625.083,3	10.241.750	67.316.667
Angsuran ke-7	25/01/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	57.700.000
Angsuran ke-8	25/02/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	48.083.333
Angsuran ke-9	25/03/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	38.466.667
Angsuran ke-10	25/04/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	28.850.000
Angsuran ke-11	25/05/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	19.233.333
Angsuran ke-12	25/06/09	9.616.667	625.083,3	10.241.750	9.616.667
		115.400.000	7.501.000	122.901.000	

Sumber: Data Diolah

Tabel 5.1 menunjukkan perincian cicilan bulanan dan biaya bunga atau perincian angsuran untuk 12 bulan.

b. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar

Untuk mencari *Present Value* Kas Keluar sehubungan dengan perjanjian kontrak jual-beli, data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan metode *Present Value* dan untuk memudahkan analisis data digunakan tabel *Present Value* Kas Keluar.

Adapun langkah-langkah perhitungan unsur-unsur yang terdapat dalam tabel *Present Value* Kas Keluar adalah sebagai berikut:

1) Menghitung total kas keluar per bulan

Unsur-unsurnya adalah *down payment* angsuran kredit, biaya administrasi, biaya *fiducia*, asuransi *cash* untuk satu tahun dan biaya polis asuransi. *Down payment*, biaya administrasi, biaya *fiducia*, asuransi *cash* untuk satu tahun dan biaya polis asuransi hanya terjadi satu kali yaitu pada saat dimulainya kontrak jual-beli. Pada bulan ke-0 yaitu saat terjadinya kontrak, konsumen telah membayar biaya administrasi sebesar Rp250.00, biaya *fiducia* sebesar Rp150.000, biaya polis asuransi sebesar Rp50.000 dan total asuransi *cash* untuk 1 tahun sebesar Rp3.942.000 serta *down payment* sebesar Rp16.000.000.

Untuk pembayaran awal adalah Rp30.633.750 dihitung dari:

<i>Down payment</i>	Rp16.000.000	
Angsuran /bln	10.241.750	
Asuransi <i>cash</i> 1 thn	3.942.000	
Bi. Administrasi	250.000	
Bi. Fiducia	150.000	
<u>Bi. Polis asuransi</u>	<u>50.000</u>	+
Total pembayaran awal	Rp30.633.750	

Sedangkan total kas keluar dihitung sebagai berikut:

Total kas keluar = DP + Angsuran + biaya administrasi + biaya *fiducia* + biaya polis asuransi + asuransi *cash* untuk 1 tahun

Perincian kas keluar per bulan dapat dilihat pada tabel 5.2.

Tabel 5.2
Perincian Total Kas Keluar pada Penjualan Angsuran (dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>Down Payment</i>	Bi. Adm	Bi. Fiducia	Bi.Polis Asrnsi	Asrnsi 1 th	Total Kas Keluar
25/07/08		16.000.000	250.000	150.000	50.000	3.942.000	20.392.000
25/07/08	10.241.750						10.241.750
25/08/08	10.241.750						10.241.750
25/09/08	10.241.750						10.241.750
25/10/08	10.241.750						10.241.750
25/11/08	10.241.750						10.241.750
25/12/08	10.241.750						10.241.750
25/01/09	10.241.750						10.241.750
25/02/09	10.241.750						10.241.750
25/03/09	10.241.750						10.241.750
25/04/09	10.241.750						10.241.750
25/05/09	10.241.750						10.241.750
25/06/09	10.241.750						10.241.750
Total	122.901.000	16.000.000	250.000	150.000	50.000	3.942.000	143.293.000

Sumber: Data Diolah

2) Menentukan *Discount Factor* per Bulan

Discount Factor per bulan yaitu selama periode angsuran yang dimulai pada bulan Juli 2008 sampai bulan Juni 2009, menggunakan rumus umum *present value*. Rumus *present value* bila frekuensi pembayaran dilakukan lebih dari satu kali dalam satu periode adalah:

$$PV = FV_n \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$$

Nilai $\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ pada rumus diatas sama nilainya dengan nilai

sekarang faktor bunga (*interest factor*) pada Rp 1 pada i % untuk n periode.

Pada penjualan angsuran, besar tingkat bunga sudah ditentukan dalam perjanjian sebesar 6,50% per tahun. Dengan tingkat bunga 6,50% per tahun dan pembayaran dilakukan tiap bulan selama 12 kali, dapat ditentukan *discount factor* tiap bulannya selama 1 tahun.

Langkah-langkah perhitungan *discount factor* sebagai berikut:

Tingkat bunga selama 1 tahun = $0,065 \times 1 = 0,065$

Tingkat bunga tersebut dialokasikan ke dalam 12 bulan selama masa pembayaran yaitu: $0,065 : 12 = 0,005417$

Discount factor di tiap bulannya dapat dihitung sebagai berikut:

a. *Discount Factor* pada bulan pertama

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1 + 0,005417)^1} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1,005417)} \right) \\
 &= 0,994612185790
 \end{aligned}$$

Perhitungan untuk bulan berikutnya menggunakan rumus yang sama dengan menyesuaikan periode waktunya. Adapun perhitungan *discount factor* di tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.3.

Tabel 5.3**Tabel *Discount Factor* untuk Alternatif Penjualan Angsuran**

No	Bulan	<i>Discount factor</i>
1	Juli '08	0,994612185790
2	Agustus '08	0,989253400121
3	September '08	0,983923486594
4	Oktober '08	0,978622289651
5	November '08	0,973349654572
6	Desember '08	0,968105427472
7	Januari '09	0,962889455292
8	Februari '09	0,957701585802
9	Maret '09	0,952541667589
10	April '09	0,947409550056
11	Mei '09	0,942305083419
12	Juni '09	0,937228118700

Sumber: Data Diolah

3) Menghitung *Present Value* Kas Keluar per Bulan

Present value kas keluar per bulan dihitung dengan cara mengalikan total kas keluar pada bulan ke-n dengan *discount factor* yang sesuai dengan periode ke-n. Perhitungan *present value* kas keluar ini berdasarkan asumsi bahwa pembayaran awal yang meliputi *down payment* dan biaya-biaya yang terkait yaitu biaya administrasi, biaya fiducia, biaya polis asuransi dan asuransi *cash* untuk satu tahun dibayarkan pada bulan pertama bersamaan dengan pembayaran angsuran yang pertama. Adapun perhitungannya dapat dilihat dalam tabel 5.4.

Tabel 5.4
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif
Penjualan Angsuran (dalam Rupiah)

No	Bulan	Total Kas Keluar	<i>Discount factor</i>	<i>Present Value</i>
1	Juli '08	30.633.750	0,994612185790	30.468.701,05
2	Agustus '08	10.241.750	0,989253400121	10.131.686,01
3	September '08	10.241.750	0,983923486594	10.077.098,37
4	Oktober '08	10.241.750	0,978622289651	10.022.804,84
5	November '08	10.241.750	0,973349654572	9.968.803,825
6	Desember '08	10.241.750	0,968105427472	9.915.093,762
7	Januari '09	10.241.750	0,962889455292	9.861.673,079
8	Februari '09	10.241.750	0,957701585802	9.808.540,216
9	Maret '09	10.241.750	0,952541667589	9.755.693,624
10	April '09	10.241.750	0,947409550056	9.703.131,759
11	Mei '09	10.241.750	0,942305083419	9.650.853,088
12	Juni '09	10.241.750	0,937228118700	9.598.856,085
	Total	143.293.000		138.962.935,7

Sumber: Data Diolah

Hasil total *present value* kas keluar pada alternatif penjualan angsuran dapat dilihat dalam tabel *present value* kas keluar yaitu sebesar Rp138.962.935,7. Perhitungan yang lengkap dapat dilihat pada tabel *present value* kas keluar yang terdapat pada tabel 5.5.

Tabel 5.5
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran – Bunga Flat
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	DP	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	10.241.750	16.000.000	250.000	150.000	50.000	30.633.750	0,994612185790	30.468.701,05
					3.942.000			
25/08/08	10.241.750					10.241.750	0,989253400121	10.131.686,01
25/09/08	10.241.750					10.241.750	0,983923486594	10.077.098,37
25/10/08	10.241.750					10.241.750	0,978622289651	10.022.804,84
25/11/08	10.241.750					10.241.750	0,973349654572	9.968.803,825
25/12/08	10.241.750					10.241.750	0,968105427472	9.915.093,762
25/01/09	10.241.750					10.241.750	0,962889455292	9.861.673,079
25/02/09	10.241.750					10.241.750	0,957701585802	9.808.540,216
25/03/09	10.241.750					10.241.750	0,952541667589	9.755.693,624
25/04/09	10.241.750					10.241.750	0,947409550056	9.703.131,759
25/05/09	10.241.750					10.241.750	0,942305083419	9.650.853,088
25/06/09	10.241.750					10.241.750	0,937228118700	9.598.856,085
	122.901.000	16.000.000	250.000	150.000	3.992.000	143.293.000		138.962.935,7

Sumber: Data Diolah

2. Perhitungan Kredit Kendaraan Via Penjualan Angsuran dengan Anuitas

a. Skedul Pembayaran kredit

Skedul pembayaran kredit ditetapkan sesuai perjanjian yang telah disepakati. Adapun unsur-unsur perhitungan yang ada di dalamnya didasarkan pada perhitungan di bawah ini. Besar saldo sejumlah Rp122.901.000 yang terdapat dalam skedul pembayaran kredit dan akan menjadi dasar perhitungan tiap bulan diperoleh dari perhitungan:

$$\begin{aligned} \text{Harga kendaraan} &= \text{Rp}131.400.000 \\ \text{DP} &= \underline{\text{Rp}16.000.000} \quad - \\ &= \text{Rp}115.400.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya bunga:} \\ 6,5\% \times \text{Rp}115.400.000 &= \underline{\text{Rp}7.501.000} \quad + \\ &= \text{Rp}122.901.000 \end{aligned}$$

Dalam perhitungan secara anuitas, jumlah bunga, dan angsuran pokok pinjaman setiap bulan tidak sama.

Menurut isi perjanjian kredit, cicilan dibayarkan tiap bulan selama 12 bulan, sehingga cicilan tiap bulannya dihitung seperti di bawah ini:

$$= \frac{\text{Rp}122.901.000}{12} = \text{Rp}10.241.750$$

dan biaya bunga Rp7.501.000 yang jumlahnya semakin menurun dari bulan pertama sampai bulan 12. Tabel 5.6 menunjukkan perincian cicilan bulanan dan biaya bunga atau perincian angsuran untuk 12 bulan secara anuitas.

Tabel 5.6
Perincian Cicilan Bulanan (dalam rupiah)

Keterangan	Tanggal	Angsuran Pokok	Bunga	Angsuran	Sisa Pinjaman
Angsuran ke-1	25/07/08	9.108.064	1.133.686	10.241.750	115.400.000
Angsuran ke-2	25/08/08	9.197.541	1.044.209	10.241.750	106.291.936
Angsuran ke-3	25/09/08	9.287.897	953.852,5	10.241.750	97.094.395
Angsuran ke-4	25/10/08	9.379.142	862.608,5	10.241.750	87.806.498
Angsuran ke-5	25/11/08	9.471.282	770.468,1	10.241.750	78.427.356
Angsuran ke-6	25/12/08	9.564.328	677.422,5	10.241.750	68.956.074
Angsuran ke-7	25/01/09	9.658.287	583.462,8	10.241.750	59.391.747
Angsuran ke-8	25/02/09	9.753.170	488.580,1	10.241.750	49.733.459
Angsuran ke-9	25/03/09	9.848.985	392.765,2	10.241.750	39.980.289
Angsuran ke-10	25/04/09	9.945.741	296.009,1	10.241.750	30.131.305
Angsuran ke-11	25/05/09	10.043.448	198.302,4	10.241.750	20.185.564
Angsuran ke-12	25/06/09	10.142.116	*99.633,85	10.241.750	10.142.116
		115.400.000	7.501.000	122.901.000	

Sumber: Data Diolah

Keterangan: *hasil pembulatan

b. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar

Untuk mencari *Present Value* kas keluar sehubungan dengan perjanjian kontrak jual-beli, data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan metode *Present Value* dan untuk memudahkan analisis data digunakan tabel *Present Value* kas keluar.

Adapun langkah-langkah perhitungan unsur-unsur yang terdapat dalam tabel *Present Value* kas keluar adalah sebagai berikut:

1) Menghitung total kas keluar per bulan

Unsur-unsurnya adalah *down payment*, angsuran kredit, biaya administrasi, biaya *fiducia*, asuransi *cash* untuk satu tahun dan biaya polis asuransi. *Down payment*, biaya administrasi, biaya *fiducia*, asuransi *cash* untuk satu tahun dan biaya polis asuransi hanya terjadi satu kali yaitu pada saat dimulainya kontrak jual-beli. Pada bulan ke-0 yaitu saat terjadinya kontrak, konsumen telah membayar biaya administrasi sebesar Rp250.00, biaya *fiducia* sebesar Rp150.000, biaya polis asuransi sebesar Rp50.000 dan total asuransi *cash* untuk 1 tahun sebesar Rp3.942.000 serta *down payment* sebesar Rp16.000.000.

Untuk pembayaran awal adalah Rp30.633.750 dihitung dari:

<i>Down payment</i>	Rp16.000.000	
Angsuran /bln	10.241.750	
Asuransi <i>cash</i> 1 thn	3.942.000	
Bi. Administrasi	250.000	
Bi. Fiducia	150.000	
<u>Bi. Polis asuransi</u>	<u>50.000</u>	+
Total pembayaran awal	Rp30.633.750	

Sedangkan total kas keluar dihitung sebagai berikut:

Total kas keluar = DP + Angsuran + biaya administrasi + biaya *fiducia* + biaya polis asuransi + biaya asuransi *cash* untuk 1 tahun

Perincian kas keluar per bulan dapat dilihat pada tabel 5.7.

Tabel 5.7
Perincian Total Kas Keluar pada Penjualan Angsuran (dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>Down Payment</i>	Bi. Adm	Bi. Fiducia	Bi.Polis Asrsni	Asrsni 1 th	Total Kas Keluar
25/07/08		16.000.000	250.000	150.000	50.000	3.942.000	20.392.000
25/07/08	10.241.750						10.241.750
25/08/08	10.241.750						10.241.750
25/09/08	10.241.750						10.241.750
25/10/08	10.241.750						10.241.750
25/11/08	10.241.750						10.241.750
25/12/08	10.241.750						10.241.750
25/01/09	10.241.750						10.241.750
25/02/09	10.241.750						10.241.750
25/03/09	10.241.750						10.241.750
25/04/09	10.241.750						10.241.750
25/05/09	10.241.750						10.241.750
25/06/09	10.241.750						10.241.750
Total	122.901.000	16.000.000	250.000	150.000	50.000	3.942.000	143.293.000

Sumber: Data Diolah

2) Menentukan *Discount Factor* per Bulan

Discount Factor per bulan yaitu selama periode angsuran yang dimulai pada bulan Juli 2008 sampai bulan Juni 2009, menggunakan rumus umum *present value*. Rumus *present value* bila frekuensi pembayaran dilakukan lebih dari satu kali dalam satu periode adalah:

$$PV = FV_n \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$$

Nilai $\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ pada rumus diatas sama nilainya dengan nilai

sekarang faktor bunga (*interest factor*) pada Rp 1 pada i % untuk n periode.

Pada penjualan angsuran, besar tingkat bunga sudah ditentukan dalam perjanjian sebesar 6,50% per tahun. Dengan tingkat bunga 6,50% per tahun dan pembayaran dilakukan tiap bulan selama 12 kali, dapat ditentukan *discount factor* tiap bulannya selama 1 tahun. Langkah-langkah perhitungan *discount factor* sebagai berikut:

Tingkat bunga selama 1 tahun = $0,065 \times 1 = 0,065$

Tingkat bunga tersebut dialokasikan ke dalam 12 bulan selama masa pembayaran yaitu: $0,065 : 12 = 0,005417$

Discount factor di tiap bulannya dapat dihitung sebagai berikut:

a. *Discount Factor* pada bulan pertama

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1 + 0,005417)^1} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1,005417)} \right) \\
 &= 0,994612185790
 \end{aligned}$$

Perhitungan untuk bulan berikutnya menggunakan rumus yang sama dengan menyesuaikan periode waktunya. Adapun perhitungan *discount factor* di tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.8.

Tabel 5.8
Tabel *Discount Factor* untuk Alternatif Penjualan Angsuran

No	Bulan	<i>Discount factor</i>
1	Juli '08	0,994612185790
2	Agustus '08	0,989253400121
3	September '08	0,983923486594
4	Oktober '08	0,978622289651
5	November '08	0,973349654572
6	Desember '08	0,968105427472
7	Januari '09	0,962889455292
8	Februari '09	0,957701585802
9	Maret '09	0,952541667589
10	April '09	0,947409550056
11	Mei '09	0,942305083419
12	Juni '09	0,937228118700

Sumber: Data Diolah

3) Menghitung *Present Value* Kas Keluar per Bulan

Present value kas keluar per bulan dihitung dengan cara mengalikan total kas keluar pada bulan ke-n dengan *discount factor* yang sesuai dengan periode ke-n. Perhitungan *present value* kas keluar ini berdasarkan asumsi bahwa pembayaran awal yang meliputi *down payment* dan biaya-biaya yang terkait yaitu biaya administrasi, biaya fiducia, biaya polis asuransi dan asuransi *cash* untuk satu tahun dibayarkan pada bulan pertama bersamaan dengan pembayaran angsuran yang pertama. Adapun perhitungannya dapat dilihat dalam tabel 5.9.

Tabel 5.9
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif
Penjualan Angsuran (dalam Rupiah)

No	Bulan	Total Kas Keluar	<i>Discount factor</i>	<i>Present Value</i>
1	Juli '08	30.633.750	0,994612185790	30.468.701,05
2	Agustus '08	10.241.750	0,989253400121	10.131.686,01
3	September '08	10.241.750	0,983923486594	10.077.098,37
4	Oktober '08	10.241.750	0,978622289651	10.022.804,84
5	November '08	10.241.750	0,973349654572	9.968.803,825
6	Desember '08	10.241.750	0,968105427472	9.915.093,762
7	Januari '09	10.241.750	0,962889455292	9.861.673,079
8	Februari '09	10.241.750	0,957701585802	9.808.540,216
9	Maret '09	10.241.750	0,952541667589	9.755.693,624
10	April '09	10.241.750	0,947409550056	9.703.131,759
11	Mei '09	10.241.750	0,942305083419	9.650.853,088
12	Juni '09	10.241.750	0,937228118700	9.598.856,085
	Total	143.293.000		138.962.935,7

Sumber: Data Diolah

Hasil total *present value* kas keluar pada alternatif penjualan angsuran dapat dilihat dalam tabel *present value* kas keluar yaitu sebesar Rp138.962.935,7. Perhitungan yang lengkap dapat dilihat pada tabel *present value* kas keluar yang terdapat pada tabel 5.10.

Tabel 5.10
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran - Anuitas
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	DP	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	10.241.750	16.000.000	250.000	150.000	50.000	30.633.750	0,994612185790	30.468.701,05
					3.942.000			
25/08/08	10.241.750					10.241.750	0,989253400121	10.131.686,01
25/09/08	10.241.750					10.241.750	0,983923486594	10.077.098,37
25/10/08	10.241.750					10.241.750	0,978622289651	10.022.804,84
25/11/08	10.241.750					10.241.750	0,973349654572	9.968.803,825
25/12/08	10.241.750					10.241.750	0,968105427472	9.915.093,762
25/01/09	10.241.750					10.241.750	0,962889455292	9.861.673,079
25/02/09	10.241.750					10.241.750	0,957701585802	9.808.540,216
25/03/09	10.241.750					10.241.750	0,952541667589	9.755.693,624
25/04/09	10.241.750					10.241.750	0,947409550056	9.703.131,759
25/05/09	10.241.750					10.241.750	0,942305083419	9.650.853,088
25/06/09	10.241.750					10.241.750	0,937228118700	9.598.856,085
	122.901.000	16.000.000	250.000	150.000	3.992.000	143.293.000		138.962.935,7

Sumber: Data Diolah

3. Perhitungan untuk Alternatif Kredit via Bank - Anuitas

Bila *costumer* memilih kredit melalui bank, *costumer* harus menyediakan uang muka sebesar 10% untuk pembelian mobil baru dan 20% untuk pembelian mobil bekas. Persentase tersebut merupakan persentase dari harga kendaraan yang dibeli karena pihak bank hanya akan menyediakan pinjaman sebesar 90% (untuk pembelian mobil baru) dan 80% (untuk pembelian mobil bekas) dari harga kendaraan.

Dengan memilih alternatif ini, bank hanya menyediakan dana dan selanjutnya *customer* sendirilah yang akan memilih dan membeli sendiri kendaraan yang diinginkannya. *Customer* diwajibkan untuk membayar biaya administrasi pada bank yang besarnya Rp150.000. Adapun perincian kas keluar yang harus dikeluarkan *costumer* untuk mendapatkan kendaraan bila *customer* menggunakan kredit dari bank adalah:

- a. Besar uang yang harus disediakan *costumer* untuk membeli kendaraan adalah sebesar 10% untuk mobil baru dan 20% untuk mobil bekas. Dalam pembahasan, penulis memakai 10% dengan asumsi bahwa *costumer* melakukan pembelian untuk mobil baru.

$$= 10\% \times \text{Rp}131.400.000$$

$$= \text{Rp}13.140.000$$

- b. Biaya administrasi bank besarnya Rp150.000

- c. Biaya provisi sebesar 1,25% dari plafond kredit yaitu:

$$= 1,25\% \times (90\% \times \text{Rp}131.400.000)$$

$$= 1,25\% \times \text{Rp}118.260.000$$

$$= \text{Rp}1.478.250$$

- d. Besar pinjaman yang disediakan oleh bank untuk pembelian mobil baru yaitu sampai 90% dari harga kendaraan:

$$= 90\% \times \text{Rp}131.400.000$$

$$= \text{Rp}118.260.000$$

- e. Tingkat bunga atas kredit yang ditetapkan pihak bank dapat dilihat pada tabel 5.11.

Tabel 5.11
Tingkat Bunga Bank atas Kredit Mobil

Mobil Baru		Mobil Bekas	
Jangka Waktu	(%)	Jangka Waktu	(%)
1 Tahun	5 %	1 Tahun	6 %
2 Tahun	5,75 %	2 Tahun	7 %
3 Tahun	6,75 %	3 Tahun	7,75 %
4 Tahun	7,25 %	4 Tahun	8,75 %
5 Tahun	8 %	5 Tahun	9,75 %

Sumber: BRI Cabang Katamso

Dari data yang ada, dapat dibuat analisis dan perhitungan kas keluar bila memilih alternatif kredit melalui bank. Adapun langkah-langkahnya adalah:

a. Skedul Pembayaran Kredit

Untuk mempermudah dalam analisis data, dibuat skedul pembayaran kredit. Adapun unsur-unsur perhitungan yang ada di dalamnya dan skedul pembayarannya didasarkan pada perhitungan di bawah ini:

1) Menghitung Saldo Pokok Pinjaman

Saldo pokok pinjaman pada bulan ke-0 yang akan menjadi dasar perhitungan angsuran dan biaya bunga akan semakin menurun sampai pada bulan ke-12 saldo pinjaman akan menjadi 0. Saldo pokok pinjaman pada bulan ke-0 diperoleh dari mengalikan persentase jumlah pinjaman yang diterima dengan harga kendaraan, yaitu:

$$= 90\% \times \text{Rp}131.400.000 = \text{Rp}118.260.000$$

Perhitungan saldo pokok pinjaman dari bulan ke-1 sampai bulan ke-12 diperoleh dari hasil perhitungan di bawah ini.

Saldo Pokok Pinjaman

$$= \text{Saldo pokok pinjaman bulan ke-n} - \text{Angsuran pokok bulan ke-n}$$

$$\text{Bulan 1} = \text{Rp}118.260.000 - \text{Rp}9.450.489 = \text{Rp}108.809.511$$

$$\text{Bulan 2} = \text{Rp}108.809.511 - \text{Rp}9.522.192 = \text{Rp}99.287.319$$

$$\text{Bulan 3} = \text{Rp}99.287.319 - \text{Rp}9.594.439 = \text{Rp}89.692.880$$

$$\text{Bulan 4} = \text{Rp}89.692.880 - \text{Rp}9.667.233 = \text{Rp}80.025.646$$

$$\text{Bulan 5} = \text{Rp}80.025.646 - \text{Rp}9.740.581 = \text{Rp}70.285.066$$

$$\text{Bulan 6} = \text{Rp}70.285.066 - \text{Rp}9.814.484 = \text{Rp}60.470.582$$

$$\text{Bulan 7} = \text{Rp}60.470.582 - \text{Rp}9.888.948 = \text{Rp}50.581.633$$

$$\text{Bulan 8} = \text{Rp}50.581.633 - \text{Rp}9.963.978 = \text{Rp}40.617.656$$

$$\text{Bulan 9} = \text{Rp}40.617.656 - \text{Rp}10.039.576 = \text{Rp}30.578.079$$

$$\text{Bulan 10} = \text{Rp}30.578.079 - \text{Rp}10.115.748 = \text{Rp}20.462.331$$

$$\text{Bulan 11} = \text{Rp}20.462.331 - \text{Rp}10.192.498 = \text{Rp}10.269.832$$

$$\text{Bulan 12} = \text{Rp}10.269.832 - \text{Rp}10.269.832 = 0$$

2) Menghitung Angsuran per bulan

Angsuran tiap bulan Rp10.347.750 diperoleh dari:

Pinjaman	Rp118.260.000
Bunga 5%	5.913.000 +
	Rp124.173.000

$$\text{Angsuran} = \frac{\text{Rp}118.260.000 + \text{Rp}5.913.000}{12}$$

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Rp}10.347.750$$

Jumlah angsuran tersebut akan selalu sama sampai pada angsuran bulan ke-12.

3) Menghitung Biaya Bunga per Bulan

Pembebanan biaya bunga terhadap saldo pokok pinjaman akan semakin menurun dari satu bulan ke bulan berikutnya sesuai dengan menurunnya pokok pinjaman.

Perhitungan pembayaran biaya bunga pada tiap-tiap bulan adalah sebagai berikut:

$$\text{Bulan 1} = \frac{\text{Rp}118.260.000 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}897.261$$

$$\text{Bulan 2} = \frac{\text{Rp}108.809.511 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}825.558$$

$$\text{Bulan 3} = \frac{\text{Rp}99.287.319 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}753.311$$

$$\text{Bulan 4} = \frac{\text{Rp}89.692.880 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}680.517$$

$$\text{Bulan 5} = \frac{\text{Rp}80.025.646 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}607.169$$

$$\text{Bulan 6} = \frac{\text{Rp}70.285.066 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}533.266$$

$$\text{Bulan 7} = \frac{\text{Rp}60.470.582 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}458.802$$

$$\text{Bulan 8} = \frac{\text{Rp}50.581.633 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}383.772$$

$$\text{Bulan 9} = \frac{\text{Rp}40.617.656 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}308.174$$

$$\text{Bulan 10} = \frac{\text{Rp}30.578.079 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}232.002$$

$$\text{Bulan 11} = \frac{\text{Rp}20.462.331 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}155.252$$

$$\text{Bulan 12} = \frac{\text{Rp}10.269.832 \times 9,1046\%}{12} = \text{Rp}77.919$$

4) Menghitung Total Angsuran Pinjaman Per Bulan

Perhitungan total angsuran pinjaman diperoleh dari jumlah angsuran per bulan ditambah beban bunga per bulan. Skedul pembayaran pinjaman dan bunga pada alternatif kredit via bank dapat dilihat pada tabel 5.12.

Tabel 5.12
Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga
(dalam rupiah)

Bulan	Sisa Pokok Pinjaman	Angsuran	Bunga	Angsuran Pokok Pinjaman
	1	2	3	4
Juli '08	118.260.000	10.347.750	897.261	9.450.489
Agustus '08	108.809.511	10.347.750	825.558	9.522.192
September '08	99.287.319	10.347.750	753.311	9.594.439
Oktober '08	89.692.880	10.347.750	680.517	9.667.233
November '08	80.025.646	10.347.750	607.169	9.740.581
Desember '08	70.285.066	10.347.750	533.266	9.814.484
Januari '09	60.470.582	10.347.750	458.802	9.888.948
Februari '09	50.581.633	10.347.750	383.772	9.963.978
Maret '09	40.617.656	10.347.750	308.174	10.039.576
April '09	30.578.079	10.347.750	232.002	10.115.748
Mei '09	20.462.331	10.347.750	155.252	10.192.498
Juni '09	10.269.832	10.347.750	*77.918	10.269.832
Total		124.173.000	5.913.000	118.260.000

Sumber: Data Diolah

Keterangan: *Merupakan hasil pembulatan.

b. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar

Untuk mencari *present value* dari kas keluar sehubungan dengan kredit pada bank, data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan metode *present value*. Adapun langkah-langkah perhitungannya adalah sebagai berikut:

1) Menghitung Total Kas Keluar Per Bulan

Unsur-unsurnya adalah *down payment*, angsuran per bulan yang terdiri dari pokok pinjaman dan biaya bunga, biaya administrasi, dan biaya provisi. *Down payment*, biaya administrasi dan biaya provisi hanya terjadi satu kali yaitu pada saat dimulainya kontrak kredit.

Total kas keluar = DP + Angsuran per bulan + Biaya administrasi
+ Biaya Provisi

Adapun perhitungan tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.13:

Tabel 5.13
Perincian Total Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank
(dalam rupiah)

Bulan	Angsuran	<i>Down Payment</i>	Bi. Adm	Bi. Provisi	Total Kas Keluar
Juli '08		13.140.000	150.000	1.478.250	14.758.250
Juli '08	10.347.750				10.347.750
Agustus '08	10.347.750				10.347.750
September '08	10.347.750				10.347.750
Oktober '08	10.347.750				10.347.750
November '08	10.347.750				10.347.750
Desember '08	10.347.750				10.347.750
Januari '09	10.347.750				10.347.750
Februari '09	10.347.750				10.347.750
Maret '09	10.347.750				10.347.750
April '09	10.347.750				10.347.750
Mei '09	10.347.750				10.347.750
Juni '09	10.347.750				10.347.750
Total	124.173.000	13.140.000	150.000	1.478.250	138.941.250

Sumber: Data Diolah

Sedangkan kas keluar pada awal bulan Rp25.116.000 dihitung

dari:

<i>Down payment</i>	Rp13.140.000	
Cicilan bln 1	10.347.750	
Bi. Administrasi	150.000	
<u>Bi. Provisi</u>	<u>1.478.250</u>	+
Total pembayaran awal	Rp25.116.000	

2) Menentukan *Discount Factor* Per Bulan

Discount Factor per bulan selama periode pembayaran kredit yang

dimulai pada bulan Juli 2008 sampai dengan Juni 2009,

menggunakan rumus umum *present value*. Rumus *present value* bila frekuensi pembayaran dilakukan lebih dari satu kali dalam satu periode adalah:

$$PV = FV_n \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$$

Nilai $\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ pada rumus diatas sama nilainya dengan nilai

sekarang faktor bunga (*interest factor*) pada Rp 1 pada i % untuk n periode.

Besar tingkat bunga yang berlaku saat terjadinya perjanjian adalah sebesar 5% untuk kredit mobil baru dengan jangka waktu 1 tahun. Dengan tingkat bunga 5% untuk jangka waktu 1 tahun dan pembayaran dilakukan setiap bulan selama 12 bulan, dapat ditentukan *discount factor* tiap bulan untuk 1 tahun. Langkah-langkah perhitungan *discount factor* seperti di bawah ini:

Tingkat bunga selama 1 tahun = $0,05 \times 1 = 0,05$, tingkat bunga tersebut dialokasikan ke dalam 12 bulan selama masa pembayaran sehingga tingkat bunga yang dibebankan tiap bulannya menjadi =

$0,05 : 12 = 0,004167$. *Discount factor* di tiap bulannya dapat dihitung sebagai berikut:

a. *Discount Factor* pada bulan pertama

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1 + 0,004167)^1} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1,004167)} \right) \\
 &= 0,995850291834
 \end{aligned}$$

Perhitungan untuk bulan berikutnya menggunakan rumus yang sama dengan menyesuaikan periode waktunya. Adapun perhitungan *discount factor* di tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.14.

Tabel 5.14
Tabel *Discount Factor* untuk Alternatif Kredit Bank

No	Bulan	<i>Discount factor</i>
1	Juli '08	0,995850291834
2	Agustus '08	0,991717803746
3	September '08	0,987602464277
4	Oktober '08	0,983504202266
5	November '08	0,979422946847
6	Desember '08	0,975358627446
7	Januari '09	0,971311173785
8	Februari '09	0,967280515875
9	Maret '09	0,963266584020
10	April '09	0,959269308810
11	Mei '09	0,955288621126
12	Juni '09	0,951324452134

Sumber: Data Diolah

3) Menghitung *Present Value* Kas Keluar Per Bulan

Perhitungan *Present Value* kas keluar per bulan diperoleh dengan mengalikan total kas keluar dengan faktor bunga sesuai dengan periode ke-n. Perhitungan *present value* kas keluar ini berdasarkan asumsi bahwa pembayaran awal yang meliputi *down payment* dan biaya-biaya yang terkait yaitu biaya administrasi, dan biaya provisi dibayarkan pada bulan pertama bersamaan dengan pembayaran angsuran yang pertama. Adapun perhitungannya dapat dilihat dalam tabel 5.15.

Tabel 5.15
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit Bank (dalam Rupiah)

No	Bulan	Total Kas Keluar	<i>Discount factor</i>	<i>Present Value</i>
1	Juli '08	25.116.000	0,995850291834	25.011.775,93
2	Agustus '08	10.347.750	0,991717803746	10.262.047,90
3	September '08	10.347.750	0,987602464277	10.219.463,40
4	Oktober '08	10.347.750	0,983504202266	10.177.055,61
5	November '08	10.347.750	0,979422946847	10.134.823,80
6	Desember '08	10.347.750	0,975358627446	10.092.767,24
7	Januari '09	10.347.750	0,971311173785	10.050.885,20
8	Februari '09	10.347.750	0,967280515875	10.009.176,96
9	Maret '09	10.347.750	0,963266584020	9.967.641,795
10	April '09	10.347.750	0,959269308810	9.926.278,990
11	Mei '09	10.347.750	0,955288621126	9.885.087,829
12	Juni '09	10.347.750	0,951324452134	9.844.068,551
	Total	138.941.250		135.581.073,2

Sumber: Data Diolah

Hasil total *present value* kas keluar pada alternatif kredit via bank dapat dilihat dalam tabel *present value* kas keluar yaitu sebesar Rp135.581.073,2. Perhitungan yang lengkap dapat dilihat pada tabel *present value* kas keluar yang terdapat pada tabel 5.16.

Tabel 5.16
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank - Anuitas
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
Juli '08	118.260.000	13.140.000	10.347.750	150.000	1.478.250	25.116.000	0,995850291834	25.011.775,93
Agustus '08	108.405.000		10.347.750			10.347.750	0,991717803746	10.262.047,90
September '08	98.550.000		10.347.750			10.347.750	0,987602464277	10.219.463,40
Oktober '08	88.695.000		10.347.750			10.347.750	0,983504202266	10.177.055,61
November '08	78.840.000		10.347.750			10.347.750	0,979422946847	10.134.823,80
Desember '08	68.985.000		10.347.750			10.347.750	0,975358627446	10.092.767,24
Januari '09	59.130.000		10.347.750			10.347.750	0,971311173785	10.050.885,20
Februari '09	49.275.000		10.347.750			10.347.750	0,967280515875	10.009.176,96
Maret '09	39.420.000		10.347.750			10.347.750	0,963266584020	9.967.641,795
April '09	29.565.000		10.347.750			10.347.750	0,959269308810	9.926.278,990
Mei '09	19.710.000		10.347.750			10.347.750	0,955288621126	9.885.087,829
Juni '09	9.855.000		10.347.750			10.347.750	0,951324452134	9.844.068,551
Total		13.140.000	124.173.000	150.000	1.478.250	138.941.250		135.581.073,2

Sumber: Data Diolah

4. Perhitungan untuk Alternatif Kredit via Bank - Flat

Analisis dan perhitungan untuk alternatif kredit bank dengan bunga flat, langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

a. Skedul Pembayaran Kredit

Untuk mempermudah dalam analisis data, dibuat skedul pembayaran kredit. Adapun unsur-unsur perhitungan yang ada di dalamnya dan skedul pembayarannya didasarkan pada perhitungan di bawah ini:

1) Menghitung Saldo Pokok Pinjaman

Saldo pokok pinjaman pada bulan ke-0 yang akan menjadi dasar perhitungan angsuran dan biaya bunga jumlahnya sama sampai pada bulan ke-12 saldo pinjaman akan menjadi 0. Saldo pokok pinjaman pada bulan ke-0 diperoleh dari mengalikan persentase jumlah pinjaman yang diterima dengan harga kendaraan, yaitu:

$$= 90\% \times \text{Rp}131.400.000 = \text{Rp}118.260.000$$

$$\text{Angsuran Pokok Pinjaman} = \frac{\text{Rp}118.260.000}{12}$$

$$= \text{Rp}9.855.000$$

Perhitungan saldo pokok pinjaman dari bulan ke-1 sampai bulan ke-12 diperoleh dari hasil perhitungan di bawah ini.

Saldo Pokok Pinjaman

$$= \text{Saldo pokok pinjaman bulan ke-n} - \text{Angsuran pokok bulan ke-n}$$

$$\text{Bulan 1} = \text{Rp}118.260.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}108.405.000$$

$$\text{Bulan 2} = \text{Rp}108.405.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}98.550.000$$

$$\text{Bulan 3} = \text{Rp}98.550.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}88.695.000$$

$$\text{Bulan 4} = \text{Rp}88.695.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}78.840.000$$

$$\text{Bulan 5} = \text{Rp}78.840.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}68.985.000$$

$$\text{Bulan 6} = \text{Rp}68.985.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}59.130.000$$

$$\text{Bulan 7} = \text{Rp}59.130.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}49.275.000$$

$$\text{Bulan 8} = \text{Rp}49.275.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}39.420.000$$

$$\text{Bulan 9} = \text{Rp}39.420.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}29.565.000$$

$$\text{Bulan 10} = \text{Rp}29.565.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}19.710.000$$

$$\text{Bulan 11} = \text{Rp}19.710.000 - \text{Rp}9.855.000 = \text{Rp}9.855.000$$

$$\text{Bulan 12} = \text{Rp}9.855.000 - \text{Rp}9.855.000 = 0$$

2) Menghitung Angsuran per bulan

Angsuran tiap bulan Rp10.347.750 diperoleh dari:

Pinjaman	Rp118.260.000
Bunga 5%	<u>5.913.000 +</u>
	Rp124.173.000
Angsuran	Rp10.347.750/ bulan

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Rp}124.173.000}{12}$$

$$= \text{Rp}10.347.750/\text{bulan}$$

Jumlah angsuran tersebut akan selalu sama sampai pada angsuran bulan ke-12.

3) Menghitung Biaya Bunga per Bulan

Pembebanan biaya bunga terhadap saldo pokok pinjaman akan tetap dari satu bulan ke bulan berikutnya. Perhitungan pembayaran biaya bunga dengan tarif flat pada tiap-tiap bulan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bunga} &= \frac{5\% \times \text{Rp}118.260.000}{12} \\ &= \text{Rp}492.750 \end{aligned}$$

4) Menghitung Total Angsuran Pinjaman Per Bulan

Tabel 5.17
Skedul Pembayaran Pokok Pinjaman dan Bunga
(dalam rupiah)

Bulan	Sisa Pokok Pinjaman	Angsuran	Bunga	Angsuran Pokok Pinjaman
	1	2	3	4
Juli '08	118.260.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Agustus '08	108.405.000	10.347.750	492.750	9.855.000
September '08	98.550.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Oktober '08	88.695.000	10.347.750	492.750	9.855.000
November '08	78.840.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Desember '08	68.985.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Januari '09	59.130.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Februari '09	49.275.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Maret '09	39.420.000	10.347.750	492.750	9.855.000
April '09	29.565.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Mei '09	19.710.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Juni '09	9.855.000	10.347.750	492.750	9.855.000
Total		124.173.000	5.913.000	118.260.000

Sumber: Data Diolah

Perhitungan total angsuran pinjaman diperoleh dari jumlah angsuran per bulan ditambah biaya bunga per bulan. Skedul pembayaran pinjaman dan bunga pada alternatif kredit via bank ditunjukkan oleh tabel 5.17.

b. Perhitungan *Present Value* Kas Keluar

Untuk mencari *present value* dari total kas keluar yang terjadi sehubungan dengan perjanjian kredit pada bank, data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan metode *present value*. Adapun langkah-langkah perhitungannya adalah sebagai berikut:

1) Menghitung Total Kas Keluar Per Bulan

Unsur-unsurnya adalah *down payment*, angsuran per bulan yang terdiri dari pokok pinjaman dan biaya bunga, biaya administrasi, dan biaya provisi. *Down Payment*, biaya administrasi dan biaya provisi hanya terjadi satu kali yaitu pada saat dimulainya kontrak kredit. Adapun perhitungan tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.18.

Tabel 5.18
Perincian Total Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank
(dalam rupiah)

Bulan	Angsuran	<i>Down Payment</i>	Bi. Adm	Bi. Provisi	Total Kas Keluar
Juli '08		13.140.000	150.000	1.478.250	14.758.250
Juli '08	10.347.750				10.347.750
Agustus '08	10.347.750				10.347.750
September '08	10.347.750				10.347.750
Oktober '08	10.347.750				10.347.750
November '08	10.347.750				10.347.750
Desember '08	10.347.750				10.347.750
Januari '09	10.347.750				10.347.750
Februari '09	10.347.750				10.347.750
Maret '09	10.347.750				10.347.750
April '09	10.347.750				10.347.750
Mei '09	10.347.750				10.347.750
Juni '09	10.347.750				10.347.750
Total	124.173.000	13.140.000	150.000	1.478.250	138.941.250

Sumber: Data Diolah

Sedangkan kas keluar pada awal bulan Rp25.116.000 dihitung

dari:

<i>Down payment</i>	Rp13.140.000	
Cicilan bln 1	10.347.750	
Bi. Administrasi	150.000	
Bi. Provisi	1.478.250	+
Total pembayaran awal	Rp25.116.000	

2) Menentukan *Discount Factor* Per Bulan

Discount Factor per bulan selama periode pembayaran kredit yang dimulai pada bulan Juli 2008 sampai dengan Juni 2009, menggunakan rumus umum *present value*. Rumus *present value* bila frekuensi pembayaran dilakukan lebih dari satu kali dalam satu periode adalah:

$$PV = FVn \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$$

Nilai $\left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right)$ pada rumus diatas sama nilainya dengan nilai

sekarang faktor bunga (*interest factor*) pada Rp 1 pada i % untuk n periode.

Besar tingkat bunga yang berlaku saat terjadinya perjanjian adalah sebesar 5% untuk kredit mobil baru dengan jangka waktu 1 tahun. Dengan tingkat bunga 5% untuk jangka waktu 1 tahun dan pembayaran dilakukan setiap bulan selama 12 bulan, dapat ditentukan *discount factor* tiap bulan untuk 1 tahun. Langkah-langkah perhitungan *discount factor* seperti di bawah ini:

Tingkat bunga selama 1 tahun = $0,05 \times 1 = 0,05$, tingkat bunga tersebut dialokasikan ke dalam 12 bulan selama masa pembayaran sehingga tingkat bunga yang dibebankan tiap bulannya menjadi = $0,05 : 12 = 0,004167$. *Discount factor* di tiap bulannya dapat dihitung sebagai berikut:

c. *Discount Factor* pada bulan pertama

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^n} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1 + 0,004167)^1} \right) \\
 &= \left(\frac{1}{(1,004167)} \right) \\
 &= 0,995850291834
 \end{aligned}$$

Perhitungan untuk bulan berikutnya menggunakan rumus yang sama dengan menyesuaikan periode waktunya. Adapun perhitungan *discount factor* di tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 5.19.

Tabel 5.19
Tabel *Discount Factor* untuk Alternatif Kredit Bank

No	Bulan	<i>Discount factor</i>
1	Juli '08	0,995850291834
2	Agustus '08	0,991717803746
3	September '08	0,987602464277
4	Oktober '08	0,983504202266
5	November '08	0,979422946847
6	Desember '08	0,975358627446
7	Januari '09	0,971311173785
8	Februari '09	0,967280515875
9	Maret '09	0,963266584020
10	April '09	0,959269308810
11	Mei '09	0,955288621126
12	Juni '09	0,951324452134

Sumber: Data Diolah

3) Menghitung *Present Value* Kas Keluar Per Bulan

Perhitungan *Present Value* kas keluar per bulan diperoleh dengan mengalikan total kas keluar dengan faktor bunga sesuai dengan periode ke-n. Perhitungan *present value* kas keluar ini berdasarkan asumsi bahwa pembayaran awal yang meliputi *down payment* dan biaya-biaya yang terkait yaitu biaya administrasi, dan biaya provisi dibayarkan pada bulan pertama bersamaan dengan pembayaran angsuran yang pertama. Adapun perhitungannya dapat dilihat dalam tabel 5.20.

Tabel 5.20
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit Bank (dalam Rupiah)

No	Bulan	Total Kas Keluar	<i>Discount factor</i>	<i>Present Value</i>
1	Juli '08	25.116.000	0,995850291834	25.011.775,93
2	Agustus '08	10.347.750	0,991717803746	10.262.047,90
3	September '08	10.347.750	0,987602464277	10.219.463,40
4	Oktober '08	10.347.750	0,983504202266	10.177.055,61
5	November '08	10.347.750	0,979422946847	10.134.823,80
6	Desember '08	10.347.750	0,975358627446	10.092.767,24
7	Januari '09	10.347.750	0,971311173785	10.050.885,20
8	Februari '09	10.347.750	0,967280515875	10.009.176,96
9	Maret '09	10.347.750	0,963266584020	9.967.641,795
10	April '09	10.347.750	0,959269308810	9.926.278,990
11	Mei '09	10.347.750	0,955288621126	9.885.087,829
12	Juni '09	10.347.750	0,951324452134	9.844.068,551
	Total	138.941.250		135.581.073,2

Sumber: Data Diolah

Hasil total *present value* kas keluar pada alternatif kredit via bank dapat dilihat dalam tabel *present value* kas keluar yaitu sebesar Rp135.581.073,2. Perhitungan yang lengkap dapat dilihat pada tabel *present value* kas keluar yang terdapat pada tabel 5.21.

Tabel 5.21
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank – Bunga Flat
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
Juli '08	118.260.000	13.140.000	10.347.750	150.000	1.478.250	25.116.000	0,995850291834	25.011.775,93
Agustus '08	108.405.000		10.347.750			10.347.750	0,991717803746	10.262.047,90
September '08	98.550.000		10.347.750			10.347.750	0,987602464277	10.219.463,40
Oktober '08	88.695.000		10.347.750			10.347.750	0,983504202266	10.177.055,61
November '08	78.840.000		10.347.750			10.347.750	0,979422946847	10.134.823,80
Desember '08	68.985.000		10.347.750			10.347.750	0,975358627446	10.092.767,24
Januari '09	59.130.000		10.347.750			10.347.750	0,971311173785	10.050.885,20
Februari '09	49.275.000		10.347.750			10.347.750	0,967280515875	10.009.176,96
Maret '09	39.420.000		10.347.750			10.347.750	0,963266584020	9.967.641,795
April '09	29.565.000		10.347.750			10.347.750	0,959269308810	9.926.278,990
Mei '09	19.710.000		10.347.750			10.347.750	0,955288621126	9.885.087,829
Juni '09	9.855.000		10.347.750			10.347.750	0,951324452134	9.844.068,551
Total		13.140.000	124.173.000	150.000	1.478.250	138.941.251		135.581.073,2

Sumber: Data Diolah

C. Pengambilan Keputusan *Costumer* dalam Kredit Kendaraan dari Hasil Perhitungan dan Analisis Antara Penjualan Angsuran dan Kredit via Bank.

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis di atas dapat dibandingkan perhitungan antara penjualan angsuran dan kredit via bank. Hasilnya adalah sebagai berikut:

1. *Present Value* kas keluar pada penjualan angsuran adalah Rp138.962.935,7
2. *Present Value* kas keluar pada pembiayaan dengan kredit via bank adalah Rp135.581.073,2.

Dengan demikian yang sebaiknya dipilih adalah *present value* kas keluar yang lebih kecil atau yang lebih memberikan keuntungan bagi *customer*. Perhitungan ini menunjukkan bahwa kredit via bank lebih menguntungkan karena dapat menghemat pengeluaran *costumer* dibanding bila *customer* menggunakan penjualan angsuran dari dealer. Besar keuntungan yang diperoleh *customer* karena menggunakan kredit via bank diperoleh dari selisih *present value* kas keluar antara penjualan angsuran dengan alternatif kredit bank yaitu: $\text{Rp}138.962.935,7 - \text{Rp}135.581.073,2 = \text{Rp}3.381.862,5$.

Salah satu perbedaan yang menyebabkan perbedaan jumlah *present value* kas keluar dalam kedua alternatif adalah suku bunga dari kedua alternatif sehingga menghasilkan biaya bunga yang berbeda juga. Biaya bunga pada alternatif penjualan angsuran adalah Rp7.501.000 dan biaya bunga pada

alternatif bank adalah Rp5.913.000 sehingga konsumen mendapatkan penghematan sebesar $Rp7.501.000 - Rp5.913.000 = Rp1.588.000$

Suku bunga bank untuk jangka waktu kredit 12 bulan menunjukkan suku bunga yang lebih kecil dibandingkan suku bunga dari dealer. Suku bunga bank 5% per tahun sedangkan suku bunga untuk penjualan angsuran dari dealer adalah 6,5% per tahun.

Perbandingan antara dua alternatif tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 5.22
Perbandingan Hasil Perhitungan antara Alternatif Penjualan Angsuran dan Kredit via Bank

Perhitungan	Penjualan Angsuran via Dealer	Kredit via Bank	Selisih Perhitungan
<i>Present Value</i> kas keluar	Rp138.962.935,7	Rp135.581.073,2	Rp3.381.862,5
Biaya bunga	Rp7.501.000	Rp5.913.000	Rp1.588.000
Suku bunga untuk jangka waktu 12 bulan	6,5%	5%	
Pembayaran awal	Rp30.633.750	Rp25.116.000	Rp5.517.750

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari analisis dan pembahasan dengan menggunakan metode *present value* pada bab V, dapat disimpulkan bahwa keputusan konsumen untuk membeli mobil secara kredit, lebih tepat bila menggunakan alternatif kredit via bank. *Present value* kas keluar pada penjualan angsuran Rp138.962.935,7 sedangkan kredit via bank Rp135.581.073,2 sehingga dengan kredit via bank, konsumen dapat menghemat pengeluaran kas sebesar Rp3.381.862,5.

Alternatif kredit bank juga memberikan keuntungan dalam pembayaran biaya bunga yang lebih kecil yaitu Rp5.913.000 sedangkan biaya bunga dalam penjualan angsuran via dealer adalah Rp7.501.000 sehingga konsumen mendapatkan penghematan sebesar Rp1.588.000. Suku bunga bank untuk jangka waktu kredit 12 bulan juga menunjukkan suku bunga yang lebih kecil dibandingkan suku bunga dari dealer. Suku bunga bank 5% per tahun sedangkan suku bunga untuk penjualan angsuran dari dealer adalah 6,5% per tahun. Kredit via bank juga memberikan keuntungan berupa pembayaran awal yang lebih kecil yaitu pembayaran awal untuk kredit via bank Rp25.116.000 sedangkan untuk pembayaran awal dari penjualan angsuran adalah Rp30.633.750.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini tidak terlepas dari berbagai kekurangan dan keterbatasan sehingga tidak bisa diperoleh penelitian yang sempurna. Keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini antara lain:

1. Tidak diperbolehkannya data keuangan dan bukti kontrak perjanjian keluar dari perusahaan karena merupakan rahasia bagi perusahaan, sedangkan data tersebut sebenarnya akan lebih mendukung dalam analisis data. Begitu juga dengan bukti permohonan kredit di bank karena merupakan suatu dokumen rahasia yang tidak bisa dipublikasikan.
2. Adanya keterbatasan ruang lingkup penelitian, artinya hasil kesimpulan yang diperoleh dari analisis dan pembahasan dalam penulisan ini hanya dapat berlaku untuk konsumen orang pribadi saja dan nasabah bank yang bersangkutan, juga hanya berlaku untuk salah satu jenis mobil saja.
3. Data yang digunakan hanya kendaraan type Toyota Avanza – G VVT-i Manual dan berpedoman pada harga yang berlaku tahun 2008.

C. Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan di atas, saran-saran yang dapat diberikan bagi *customer* antara lain:

1. Dalam memutuskan suatu pendanaan pembelian sebaiknya *customer* mempertimbangkan lebih lanjut akibat dari pendanaannya, tidak hanya mempertimbangkan besar angsuran pembayarannya saja.

2. Dalam membuat keputusan mengenai metode pembelanjaan yang akan dipilih untuk membeli sebuah kendaraan, sebaiknya menggunakan metode *present value* yaitu dengan mempertimbangkan nilai sekarang atas kas keluar yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti. 1994. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Husnan, Suad. 1998. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)*. Buku 2. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE.
- Husnan, Suad. 1985. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)*. Cetakan 1. Edisi Revisi. Yogyakarta: BPFE.
- Jusup, Haryono Al. 2001. *Dasar Dasar Akuntansi*. Edisi 6. Jilid 2. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Wafield. 2002. *Akuntansi Intermediate*. Edisi 10. Jilid 3. Terjemahan Herman Wibowo. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kumalasari, Maya. 2006. Alternatif Untuk Investasi Aktiva Tetap Beli Sewa (Lease) Atau Beli Pada PT. Armada Hada Graha Di Magelang. *Jurnal Akuntansi Online*.
- KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN 448/KMK.017/2000 Ditetapkan Tanggal 27 Oktober 2000 tentang PERUSAHAAN PEMBIAYAAN
- Marut, Yosef Yesualdus. 2002. **Evaluasi Pembelian Kendaraan: Leasing versus Kredit Bank**. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1251/KMK.013/1988 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan
- Suparwoto, L. 1997. *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian I*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Suyatno, Thomas, H.A. Chalik, Made Sukada, Tinon Yuniarti Ananda, dan Djuhaepah T. Marala. 1992. *Dasar-dasar Perkreditan*. Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Gramedia.
- Weston, J. Fred, dan Eugene F. Brigham. 1993. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 9. Jakarta: Erlangga.

- Weston, J. Fred, dan Thomas. E. Copeland. 1995. *Manajemen Keuangan*. Edisi 9. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Widayat, Utoyo & Sugito Wibowo. 1993. *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi & Cabang*. Jakarta: FE UI.
- Wright, M.G. 1976. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Yayasan Kanisius.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 1981. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE UGM.

LAMPIRAN

Tabel 1
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 2 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	5.681.000	16.000.000	300.000	150.000	50.000	26.123.000	0,993788819876	25.960.745,34
					3.942.000			
25/08/08	5.681.000					5.681.000	0,987616218510	5.610.647,74
25/09/08	5.681.000					5.681.000	0,981481956283	5.575.798,99
25/10/08	5.681.000					5.681.000	0,975385795064	5.541.166,70
25/11/08	5.681.000					5.681.000	0,969327498200	5.506.749,52
25/12/08	5.681.000					5.681.000	0,963306830510	5.472.546,10
25/01/09	5.681.000					5.681.000	0,957323558271	5.438.555,13
25/02/09	5.681.000					5.681.000	0,951377449213	5.404.775,29
25/03/09	5.681.000					5.681.000	0,945468272510	5.371.205,26
25/04/09	5.681.000					5.681.000	0,939595798767	5.337.843,73
25/05/09	5.681.000					5.681.000	0,933759800017	5.304.689,42
25/06/09	5.681.000					5.681.000	0,927960049707	5.271.741,04
25/07/09	5.681.000					5.681.000	0,922196322690	5.238.997,31
25/08/09	5.681.000					5.681.000	0,916468395220	5.206.456,95

Lanjutan Tabel 1
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 2 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	$6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5$	7	$8 = 6 * 7$
25/09/09	5.681.000					5.681.000	0,910776044939	5.174.118,71
25/10/09	5.681.000					5.681.000	0,905119050871	5.141.981,33
25/11/09	5.681.000					5.681.000	0,899497193412	5.110.043,56
25/12/09	5.681.000					5.681.000	0,893910254323	5.078.304,15
25/01/09	5.681.000					5.681.000	0,888358016718	5.046.761,89
25/02/09	5.681.000					5.681.000	0,882840265061	5.015.415,55
25/03/09	5.681.000					5.681.000	0,877356785154	4.984.263,90
25/04/09	5.681.000					5.681.000	0,871907364128	4.953.305,74
25/05/09	5.681.000					5.681.000	0,866491790438	4.922.539,86
25/06/09	5.681.000					5.681.000	0,861109853852	8.329.515,62
	136.344.000	16.000.000	300.000	150.000	3.992.000	160.778.000		149.998.168,84

Sumber: Data Diolah

Tabel 2
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 3 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	4.243.000	16.000.000	400.000	150.000	50.000	24.785.000	0,992966816042	24.610.682,54
					3.942.000			
25/08/08	4.243.000					4.243.000	0,985983097761	4.183.526,28
25/09/08	4.243.000					4.243.000	0,979048497254	4.154.102,77
25/10/08	4.243.000					4.243.000	0,972162669069	4.124.886,20
25/11/08	4.243.000					4.243.000	0,965325270181	4.095.875,12
25/12/08	4.243.000					4.243.000	0,958535959976	4.067.068,08
25/01/09	4.243.000					4.243.000	0,951794400239	4.038.463,64
25/02/09	4.243.000					4.243.000	0,945100255132	4.010.060,38
25/03/09	4.243.000					4.243.000	0,938453191179	3.981.856,89
25/04/09	4.243.000					4.243.000	0,931852877250	3.953.851,76
25/05/09	4.243.000					4.243.000	0,925298984542	3.926.043,59
25/06/09	4.243.000					4.243.000	0,918791186568	3.898.431,00
25/07/09	4.243.000					4.243.000	0,912329159133	3.871.012,62
25/08/09	4.243.000					4.243.000	0,905912580327	3.843.787,08

Lanjutan Tabel 2

Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 3 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/09/09	4.243.000					4.243.000	0,899541130500	3.816.753,02
25/10/09	4.243.000					4.243.000	0,893214492251	3.789.909,09
25/11/09	4.243.000					4.243.000	0,886932350413	3.763.253,96
25/12/09	4.243.000					4.243.000	0,880694392034	3.736.786,31
25/01/10	4.243.000					4.243.000	0,874500306364	3.710.504,80
25/02/10	4.243.000					4.243.000	0,868349784838	3.684.408,14
25/03/10	4.243.000					4.243.000	0,862242521062	3.658.495,02
25/04/10	4.243.000					4.243.000	0,856178210795	3.632.764,15
25/05/10	4.243.000					4.243.000	0,850156551937	3.607.214,25
25/06/10	4.243.000					4.243.000	0,844177244514	3.581.844,05
25/07/10	4.243.000					4.243.000	0,838239990660	3.556.652,28
25/08/10	4.243.000					4.243.000	0,832344494605	3.531.637,69
25/09/10	4.243.000					4.243.000	0,826490462658	3.506.799,03
25/10/10	4.243.000					4.243.000	0,820677603195	3.482.135,07
25/11/10	4.243.000					4.243.000	0,814905626641	3.457.644,57

Lanjutan Tabel 2

Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 3 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/12/10	4.243.000					4.243.000	0,809174245461	3.433.326,32
25/01/11	4.243.000					4.243.000	0,803483174138	3.409.179,11
25/02/11	4.243.000					4.243.000	0,797832129167	3.385.201,72
25/03/11	4.243.000					4.243.000	0,792220829035	3.361.392,98
25/04/11	4.243.000					4.243.000	0,786648994209	3.337.751,68
25/05/11	4.243.000					4.243.000	0,781116347123	3.314.276,66
25/06/11	4.243.000					4.243.000	0,775622612161	3.290.966,74
	152.748.000	16.000.000	400.000	150.000	3.992.000	173.290.000		154.808.544,6

Sumber: Data Diolah

Tabel 3
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	3.578.500	16.000.000	400.000	150.000	50.000	24.120.500	0,992145511394	23.931.045,81
					3.942.000			
25/08/08	3.578.500					3.578.500	0,984352715780	3.522.506,19
25/09/08	3.578.500					3.578.500	0,976621128590	3.494.838,71
25/10/08	3.578.500					3.578.500	0,968950269063	3.467.388,54
25/11/08	3.578.500					3.578.500	0,961339660215	3.440.153,97
25/12/08	3.578.500					3.578.500	0,953788828808	3.413.133,32
25/01/09	3.578.500					3.578.500	0,946297305320	3.386.324,91
25/02/09	3.578.500					3.578.500	0,938864623918	3.359.727,06
25/03/09	3.578.500					3.578.500	0,931490322427	3.333.338,12
25/04/09	3.578.500					3.578.500	0,924173942303	3.307.156,45
25/05/09	3.578.500					3.578.500	0,916915028604	3.281.180,43
25/06/09	3.578.500					3.578.500	0,909713129959	3.255.408,44
25/07/09	3.578.500					3.578.500	0,902567798545	3.229.838,87

Lanjutan Tabel 3
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/08/09	3.578.500					3.578.500	0,895478590056	3.204.470,13
25/09/09	3.578.500					3.578.500	0,888445063674	3.179.300,66
25/10/09	3.578.500					3.578.500	0,881466782044	3.154.328,88
25/11/09	3.578.500					3.578.500	0,874543311248	3.129.553,24
25/12/09	3.578.500					3.578.500	0,867674220775	3.104.972,20
25/01/10	3.578.500					3.578.500	0,860859083494	3.080.584,23
25/02/10	3.578.500					3.578.500	0,854097475632	3.056.387,82
25/03/10	3.578.500					3.578.500	0,847388976741	3.032.381,45
25/04/10	3.578.500					3.578.500	0,840733169679	3.008.563,65
25/05/10	3.578.500					3.578.500	0,834129640577	2.984.932,92
25/06/10	3.578.500					3.578.500	0,827577978820	2.961.487,80
25/07/10	3.578.500					3.578.500	0,821077777015	2.938.226,83
25/08/10	3.578.500					3.578.500	0,814628630971	2.915.148,56
25/09/10	3.578.500					3.578.500	0,808230139671	2.892.251,55

Lanjutan Tabel 3
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	$6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5$	7	$8 = 6 * 7$
25/10/10	3.578.500					3.578.500	0,801881905248	2.869.534,40
25/11/10	3.578.500					3.578.500	0,795583532960	2.846.995,67
25/12/10	3.578.500					3.578.500	0,789334631166	2.824.633,98
25/01/11	3.578.500					3.578.500	0,783134811299	2.802.447,92
25/02/11	3.578.500					3.578.500	0,776983687847	2.780.436,13
25/03/11	3.578.500					3.578.500	0,770880878324	2.758.597,22
25/04/11	3.578.500					3.578.500	0,764826003249	2.736.929,85
25/05/11	3.578.500					3.578.500	0,758818686121	2.715.432,67
25/06/11	3.578.500					3.578.500	0,752858553397	2.694.104,33
25/07/11	3.578.500					3.578.500	0,746945234468	2.672.943,52
25/08/11	3.578.500					3.578.500	0,741078361635	2.651.948,92
25/09/11	3.578.500					3.578.500	0,735257570087	2.631.119,21
25/10/11	3.578.500					3.578.500	0,729482497881	2.610.453,12
25/11/11	3.578.500					3.578.500	0,723752785913	2.589.949,34
25/12/11	3.578.500					3.578.500	0,718068077903	2.569.606,62

Lanjutan Tabel 3
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/01/12	3.578.500					3.578.500	0,712428020367	2.549.423,67
25/02/12	3.578.500					3.578.500	0,706832262599	2.529.399,25
25/03/12	3.578.500					3.578.500	0,701280456646	2.509.532,11
25/04/12	3.578.500					3.578.500	0,695772257290	2.489.821,02
25/05/12	3.578.500					3.578.500	0,690307322023	2.470.264,75
25/06/12	3.578.500					3.578.500	0,684885311027	2.450.862,09
	171.768.000	16.000.000	400.000	150.000	3.992.000	192.310.000		162.819.066,53

Sumber: Data Diolah

Tabel 4
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	DP	Biaya Administrasi	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/07/08	3.234.000	16.000.000	400.000	150.000	50.000	23.776.000	0,991325898389	23.569.764,56
					3.942.000			
25/08/08	3.234.000					3.234.000	0,982727036817	3.178.139,24
25/09/08	3.234.000					3.234.000	0,974202762644	3.150.571,73
25/10/08	3.234.000					3.234.000	0,965752428891	3.123.243,36
25/11/08	3.234.000					3.234.000	0,957375394192	3.096.152,02
25/12/08	3.234.000					3.234.000	0,949071022743	3.069.295,69
25/01/09	3.234.000					3.234.000	0,940838684256	3.042.672,30
25/02/09	3.234.000					3.234.000	0,932677753909	3.016.279,86
25/03/09	3.234.000					3.234.000	0,924587612301	2.990.116,34
25/04/09	3.234.000					3.234.000	0,916567645404	2.964.179,77
25/05/09	3.234.000					3.234.000	0,908617244514	2.938.468,17
25/06/09	3.234.000					3.234.000	0,900735806210	2.912.979,60
25/07/09	3.234.000					3.234.000	0,892922732302	2.887.712,12

Lanjutan Tabel 4

Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administras i	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/08/09	3.234.000					3.234.000	0,885177429792	2.862.663,81
25/09/09	3.234.000					3.234.000	0,877499310822	2.837.832,77
25/10/09	3.234.000					3.234.000	0,869887792637	2.813.217,12
25/11/09	3.234.000					3.234.000	0,862342297533	2.788.814,99
25/12/09	3.234.000					3.234.000	0,854862252821	2.764.624,53
25/01/10	3.234.000					3.234.000	0,847447090777	2.740.643,89
25/02/10	3.234.000					3.234.000	0,840096248601	2.716.871,27
25/03/10	3.234.000					3.234.000	0,832809168378	2.693.304,85
25/04/10	3.234.000					3.234.000	0,825585297029	2.669.942,85
25/05/10	3.234.000					3.234.000	0,818424086274	2.646.783,50
25/06/10	3.234.000					3.234.000	0,811324992589	2.623.825,03
25/07/10	3.234.000					3.234.000	0,804287477164	2.601.065,70
25/08/10	3.234.000					3.234.000	0,797311005863	2.578.503,79
25/09/10	3.234.000					3.234.000	0,790395049182	2.556.137,59
25/10/10	3.234.000					3.234.000	0,783539082213	2.533.965,39
25/11/10	3.234.000					3.234.000	0,776742584598	2.511.985,52

Lanjutan Tabel 4

Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administras i	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/12/10	3.234.000					3.234.000	0,770005040493	2.490.196,30
25/01/11	3.234.000					3.234.000	0,763325938531	2.468.596,09
25/02/11	3.234.000					3.234.000	0,756704771778	2.447.183,23
25/03/11	3.234.000					3.234.000	0,750141037698	2.425.956,12
25/04/11	3.234.000					3.234.000	0,743634238115	2.404.913,13
25/05/11	3.234.000					3.234.000	0,737183879172	2.384.052,67
25/06/11	3.234.000					3.234.000	0,730789471298	2.363.373,15
25/07/11	3.234.000					3.234.000	0,724450529168	2.342.873,01
25/08/11	3.234.000					3.234.000	0,718166571666	2.322.550,69
25/09/11	3.234.000					3.234.000	0,711937121850	2.302.404,65
25/10/11	3.234.000					3.234.000	0,705761706914	2.282.433,36
25/11/11	3.234.000					3.234.000	0,699639858155	2.262.635,30
25/12/11	3.234.000					3.234.000	0,693571110935	2.243.008,97
25/01/12	3.234.000					3.234.000	0,687555004644	2.223.552,89
25/02/12	3.234.000					3.234.000	0,681591082671	2.204.265,56
25/03/12	3.234.000					3.234.000	0,675678892362	2.185.145,54

Lanjutan Tabel 4
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Penjualan Angsuran untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Tanggal	Angsuran	<i>DP</i>	Biaya Administras i	Biaya Fiducia	Biaya Polis Asuransi n asuransi cash	Total Kas Keluar	<i>Discount Factor</i>	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5	7	8 = 6*7
25/04/12	3.234.000					3.234.000	0,669817984994	2.166.191,36
25/05/12	3.234.000					3.234.000	0,664007915731	2.147.401,60
25/06/12	3.234.000					3.234.000	0,658248243600	2.128.774,82
25/07/12	3.234.000					3.234.000	0,652538531449	2.110.309,61
25/08/12	3.234.000					3.234.000	0,646878345923	2.092.004,57
25/09/12	3.234.000					3.234.000	0,641267257420	2.073.858,31
25/10/12	3.234.000					3.234.000	0,635704840070	2.055.869,45
25/11/12	3.234.000					3.234.000	0,630190671692	2.038.036,63
25/12/12	3.234.000					3.234.000	0,624724333772	2.020.358,50
25/01/12	3.234.000					3.234.000	0,619305411422	2.002.833,70
25/02/12	3.234.000					3.234.000	0,613933493355	1.985.460,92
25/03/12	3.234.000					3.234.000	0,608608171851	1.968.238,83
25/04/12	3.234.000					3.234.000	0,603329042727	1.951.166,12
25/05/12	3.234.000					3.234.000	0,598095705306	1.934.241,51
25/06/12	3.234.000					3.234.000	0,592907762385	1.917.463,70
	194.040.000	16.000.000	400.000	150.000	3.992.000	214.582.000		170.825.107,6

Sumber: Data Diolah

Tabel 5
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 2 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
1	118.260.000	13.140.000	5.494.163	150.000	1.478.250	20.262.413	0,995230853749	20.165.778,59
2	113.332.500		5.494.163			5.494.163	0,990484452254	5.441.883,03
3	108.404.999		5.494.163			5.494.163	0,985760687041	5.415.929,89
4	103.477.499		5.494.163			5.494.163	0,981059450156	5.390.100,53
5	98.549.998		5.494.163			5.494.163	0,976380634157	5.364.394,35
6	93.622.498		5.494.163			5.494.163	0,971724132116	5.338.810,77
7	88.694.997		5.494.163			5.494.163	0,967089837614	5.313.349,20
8	83.767.497		5.494.163			5.494.163	0,962477644741	5.288.009,06
9	78.839.996		5.494.163			5.494.163	0,957887448090	5.262.789,78
10	73.912.496		5.494.163			5.494.163	0,953319142757	5.237.690,76
11	68.984.995		5.494.163			5.494.163	0,948772624342	5.212.711,45
12	64.057.495		5.494.163			5.494.163	0,944247788937	5.187.851,26
13	59.129.994		5.494.163			5.494.163	0,939744533134	5.163.109,64
14	54.202.494		5.494.163			5.494.163	0,935262754017	5.138.486,02
15	49.274.993		5.494.163			5.494.163	0,930802349160	5.113.979,83
16	44.347.493		5.494.163			5.494.163	0,926363216626	5.089.590,51
17	39.419.992		5.494.163			5.494.163	0,921945254964	5.065.317,51
18	34.492.492		5.494.163			5.494.163	0,917548363207	5.041.160,27
19	29.564.991		5.494.163			5.494.163	0,913172440871	5.017.118,24
20	24.637.491		5.494.163			5.494.163	0,908817387948	4.993.190,87
21	19.709.990		5.494.163			5.494.163	0,904483104909	4.969.377,61
22	14.782.490		5.494.163			5.494.163	0,900169492700	4.945.677,92

Lanjutan Tabel 5
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 2 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
23	9.854.989		5.494.163			5.494.163	0,895876452738	4.922.091,26
24	4.927.489		5.494.163			5.494.163	0,891603886912	4.898.617,09
		13.140.000	131.859.912	150.000	1.478.250	146.628.162		138.977.015,44

Sumber: Data Diolah

Tabel 6
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 3 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
1	118.260.000	13.140.000	3.950.213	150.000	1.478.250	18.718.463	0,994406463642	18.613.760,60
2	114.975.000		3.950.213			3.950.213	0,988844214933	3.906.145,27
3	111.689.999		3.950.213			3.950.213	0,983313078864	3.884.296,11
4	108.404.999		3.950.213			3.950.213	0,977812881406	3.862.569,16
5	105.119.998		3.950.213			3.950.213	0,972343449503	3.840.963,73
6	101.834.998		3.950.213			3.950.213	0,966904611066	3.819.479,16
7	98.549.997		3.950.213			3.950.213	0,961496194969	3.798.114,77
8	95.264.997		3.950.213			3.950.213	0,956118031044	3.776.869,88
9	91.979.996		3.950.213			3.950.213	0,950769950075	3.755.743,82
10	88.694.996		3.950.213			3.950.213	0,945451783791	3.734.735,93
11	85.409.995		3.950.213			3.950.213	0,940163364864	3.713.845,55
12	82.124.995		3.950.213			3.950.213	0,934904526900	3.693.072,02
13	78.839.994		3.950.213			3.950.213	0,929675104438	3.672.414,68
14	75.554.994		3.950.213			3.950.213	0,924474932940	3.651.872,90
15	72.269.993		3.950.213			3.950.213	0,919303848791	3.631.446,01
16	68.984.993		3.950.213			3.950.213	0,914161689288	3.611.133,39
17	65.699.992		3.950.213			3.950.213	0,909048292642	3.590.934,38
18	62.414.992		3.950.213			3.950.213	0,903963497966	3.570.848,36
19	59.129.991		3.950.213			3.950.213	0,898902050178	3.550.854,56
20	55.844.991		3.950.213			3.950.213	0,893879075474	3.531.012,74
21	52.559.990		3.950.213			3.950.213	0,888873561769	3.511.239,90
22	49.274.990		3.950.213			3.950.213	0,883907152633	3.491.621,53

Lanjutan Tabel 6
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 3 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
23	45.989.989		3.950.213			3.950.213	0,878962985837	3.472.091,01
24	42.704.989		3.950.213			3.950.213	0,874046474419	3.452.669,75
25	39.419.988		3.950.213			3.950.213	0,869157463685	3.433.357,11
26	36.134.988		3.950.213			3.950.213	0,864295799811	3.414.152,50
27	32.849.987		3.950.213			3.950.213	0,859461329831	3.395.055,32
28	29.564.987		3.950.213			3.950.213	0,854653901634	3.376.064,95
29	26.279.986		3.950.213			3.950.213	0,849873363962	3.357.180,81
30	22.994.986		3.950.213			3.950.213	0,845119566401	3.338.402,30
31	19.709.985		3.950.213			3.950.213	0,840392359380	3.319.728,82
32	16.424.985		3.950.213			3.950.213	0,835691594163	3.301.159,80
33	13.139.984		3.950.213			3.950.213	0,831017122847	3.282.694,64
34	9.854.984		3.950.213			3.950.213	0,826368798356	3.264.332,77
35	6.569.983		3.950.213			3.950.213	0,821746474437	3.246.073,61
36	3.284.983		3.950.213			3.950.213	0,817150005655	3.227.916,58
		13.140.000	142.207.668	150.000	1.478.250	156.975.918		143.093.854,41

Sumber: Data Diolah

Tabel 7
Perhitungan Present Value Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
1	118.260.000	13.140.000	3.178.372	150.000	1.478.250	17.946.622	0,993994286521	17.838.839,73
2	115.796.250		3.178.372			3.178.372	0,988024641636	3.140.309,86
3	113.332.499		3.178.372			3.178.372	0,982090848728	3.121.450,06
4	110.868.749		3.178.372			3.178.372	0,976192692480	3.102.703,52
5	108.404.998		3.178.372			3.178.372	0,970329958869	3.084.069,57
6	105.941.248		3.178.372			3.178.372	0,964502435155	3.065.547,53
7	103.477.497		3.178.372			3.178.372	0,958709909880	3.047.136,73
8	101.013.747		3.178.372			3.178.372	0,952952172852	3.028.836,50
9	98.549.996		3.178.372			3.178.372	0,947229015142	3.010.646,18
10	96.086.246		3.178.372			3.178.372	0,941533677904	2.992.544,28
11	93.622.495		3.178.372			3.178.372	0,935885608233	2.974.592,61
12	91.158.745		3.178.372			3.178.372	0,930264947421	2.956.728,06
13	88.694.994		3.178.372			3.178.372	0,924678042687	2.938.970,80
14	86.231.244		3.178.372			3.178.372	0,919124691302	2.921.320,18
15	83.767.493		3.178.372			3.178.372	0,913604691754	2.903.775,57
16	81.303.743		3.178.372			3.178.372	0,908117843742	2.886.336,33
17	78.839.992		3.178.372			3.178.372	0,902663948168	2.869.001,82
18	76.376.242		3.178.372			3.178.372	0,897242807127	2.851.771,42
19	73.912.491		3.178.372			3.178.372	0,891854223906	2.834.644,49
20	71.448.741		3.178.372			3.178.372	0,886498002972	2.817.620,43
21	68.984.990		3.178.372			3.178.372	0,881173949966	2.800.698,61
22	66.521.240		3.178.372			3.178.372	0,875881871698	2.783.878,42

Lanjutan Tabel 7
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
23	64.057.489		3.178.372			3.178.372	0,870621576135	2.767.159,24
24	61.593.739		3.178.372			3.178.372	0,865392872400	2.750.540,47
25	59.129.988		3.178.372			3.178.372	0,860195570761	2.734.021,52
26	56.666.238		3.178.372			3.178.372	0,855029482627	2.717.601,77
27	54.202.487		3.178.372			3.178.372	0,849894420538	2.701.280,63
28	51.738.737		3.178.372			3.178.372	0,844790198161	2.685.057,51
29	49.274.986		3.178.372			3.178.372	0,839716630281	2.668.931,83
30	46.811.236		3.178.372			3.178.372	0,834673532796	2.652.902,99
31	44.347.485		3.178.372			3.178.372	0,829660722709	2.636.970,41
32	41.883.735		3.178.372			3.178.372	0,824678018123	2.621.133,52
33	39.419.984		3.178.372			3.178.372	0,819725238234	2.605.391,74
34	36.956.234		3.178.372			3.178.372	0,814802203322	2.589.744,51
35	34.492.483		3.178.372			3.178.372	0,809908734746	2.574.191,25
36	32.028.733		3.178.372			3.178.372	0,805044654941	2.558.731,39
37	29.564.982		3.178.372			3.178.372	0,800209787406	2.543.364,38
38	27.101.232		3.178.372			3.178.372	0,795403956699	2.528.089,66
39	24.637.481		3.178.372			3.178.372	0,790626988435	2.512.906,68
40	22.173.731		3.178.372			3.178.372	0,785878709274	2.497.814,88
41	19.709.980		3.178.372			3.178.372	0,781158946916	2.482.813,72
42	17.246.230		3.178.372			3.178.372	0,776467530100	2.467.902,66
43	14.782.479		3.178.372			3.178.372	0,771804288588	2.453.081,14
44	12.318.729		3.178.372			3.178.372	0,767169053169	2.438.348,64

Lanjutan Tabel 7
Perhitungan *Present Value* Kas Keluar pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 4 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
45	9.854.978		3.178.372			3.178.372	0,762561655645	2.423.704,61
46	7.391.228		3.178.372			3.178.372	0,757981928831	2.409.148,54
47	4.927.477		3.178.372			3.178.372	0,753429706544	2.394.679,88
48	2.463.727		3.178.372			3.178.372	0,748904823600	2.380.298,12
		13.140.000	152.561.856	150.000	1.478.250	167.330.106		146.767.234,41

Sumber: Data Diolah

Tabel 8
Perhitungan Present Value Biaya pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
1	118.260.000	13.140.000	2.759.400	150.000	1.478.250	17.527.650	0,993377154511	17.411.567,08
2	116.289.000		2.759.400			2.759.400	0,986798171104	2.722.970,87
3	114.318.000		2.759.400			2.759.400	0,980262759288	2.704.937,06
4	112.347.000		2.759.400			2.759.400	0,973770630494	2.687.022,68
5	110.376.000		2.759.400			2.759.400	0,967321498067	2.669.226,94
6	108.405.000		2.759.400			2.759.400	0,960915077247	2.651.549,06
7	106.434.000		2.759.400			2.759.400	0,954551085162	2.633.988,26
8	104.463.000		2.759.400			2.759.400	0,948229240814	2.616.543,77
9	102.492.000		2.759.400			2.759.400	0,941949265063	2.599.214,80
10	100.521.000		2.759.400			2.759.400	0,935710880622	2.582.000,60
11	98.550.000		2.759.400			2.759.400	0,929513812037	2.564.900,41
12	96.579.000		2.759.400			2.759.400	0,923357785680	2.547.913,47
13	94.608.000		2.759.400			2.759.400	0,917242529735	2.531.039,04
14	92.637.000		2.759.400			2.759.400	0,911167774184	2.514.276,36
15	90.666.000		2.759.400			2.759.400	0,905133250801	2.497.624,69
16	88.695.000		2.759.400			2.759.400	0,899138693134	2.481.083,31
17	86.724.000		2.759.400			2.759.400	0,893183836496	2.464.651,48
18	84.753.000		2.759.400			2.759.400	0,887268417953	2.448.328,47
19	82.782.000		2.759.400			2.759.400	0,881392176314	2.432.113,57
20	80.811.000		2.759.400			2.759.400	0,875554852115	2.416.006,06
21	78.840.000		2.759.400			2.759.400	0,869756187612	2.400.005,22
22	76.869.000		2.759.400			2.759.400	0,863995926768	2.384.110,36

Lanjutan Tabel 8
Perhitungan *Present Value* Biaya pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
23	74.898.000		2.759.400			2.759.400	0,858273815242	2.368.320,77
24	72.927.000		2.759.400			2.759.400	0,852589600376	2.352.635,74
25	70.956.000		2.759.400			2.759.400	0,846943031187	2.337.054,60
26	68.985.000		2.759.400			2.759.400	0,841333858354	2.321.576,65
27	67.014.000		2.759.400			2.759.400	0,835750626222	2.306.170,28
28	65.043.000		2.759.400			2.759.400	0,830226712712	2.290.927,59
29	63.072.000		2.759.400			2.759.400	0,824728249472	2.275.755,13
30	61.101.000		2.759.400			2.759.400	0,819266201706	2.260.683,16
31	59.130.000		2.759.400			2.759.400	0,813840328237	2.245.711,00
32	57.159.000		2.759.400			2.759.400	0,808450389490	2.230.838,00
33	55.188.000		2.759.400			2.759.400	0,803096147475	2.216.063,51
34	53.217.000		2.759.400			2.759.400	0,797777365778	2.201.386,86
35	51.246.000		2.759.400			2.759.400	0,792493809549	2.186.807,42
36	49.275.000		2.759.400			2.759.400	0,787245245498	2.172.324,53
37	47.304.000		2.759.400			2.759.400	0,782031441875	2.157.937,56
38	45.333.000		2.759.400			2.759.400	0,776852168467	2.143.645,87
39	43.362.000		2.759.400			2.759.400	0,771707196588	2.129.448,84
40	41.391.000		2.759.400			2.759.400	0,766596299062	2.115.345,83
41	39.420.000		2.759.400			2.759.400	0,761519250221	2.101.336,22
42	37.449.000		2.759.400			2.759.400	0,756475825890	2.087.419,39

Lanjutan Tabel 8
Perhitungan *Present Value* Biaya pada Alternatif Kredit via Bank untuk Jangka Waktu 5 Tahun
(dalam rupiah)

Bulan	Pokok Hutang	DP	Angsuran	Biaya Administrasi	Biaya Provisi	Total Kas Keluar	Discount Factor	PV Kas Keluar
	1	2	3	4	5	6=2+3+4+5	7	8=6*7
43	35.478.000		2.759.400			2.759.400	0,751465803378	2.073.594,74
44	33.507.000		2.759.400			2.759.400	0,746488961472	2.059.861,64
45	31.536.000		2.759.400			2.759.400	0,741545080421	2.046.219,49
46	29.565.000		2.759.400			2.759.400	0,736633941930	2.032.667,70
47	27.594.000		2.759.400			2.759.400	0,731755329151	2.019.205,66
48	25.623.000		2.759.400			2.759.400	0,726909026670	2.005.832,77
49	23.652.000		2.759.400			2.759.400	0,722094820502	1.992.548,45
50	21.681.000		2.759.400			2.759.400	0,717312498077	1.979.352,11
51	19.710.000		2.759.400			2.759.400	0,712561848235	1.966.243,16
52	17.739.000		2.759.400			2.759.400	0,707842661213	1.953.221,04
53	15.768.000		2.759.400			2.759.400	0,703154728637	1.940.285,16
54	13.797.000		2.759.400			2.759.400	0,698497843514	1.927.434,95
55	11.826.000		2.759.400			2.759.400	0,693871800222	1.914.669,85
56	9.855.000		2.759.400			2.759.400	0,689276394500	1.901.989,28
57	7.884.000		2.759.400			2.759.400	0,684711423440	1.889.392,70
58	5.913.000		2.759.400			2.759.400	0,680176685478	1.876.879,55
59	3.942.000		2.759.400			2.759.400	0,675671980384	1.864.449,26
60	1.971.000		2.759.400			2.759.400	0,671197109257	1.852.101,30
		13.140.000	165.564.000	150.000	1.478.250	180.332.250		150.758.411,34

Sumber: Data Diolah

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. GAMBARAN UMUM DAN SEJARAH PERUSAHAAN

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan
 - a. Pendirian Perusahaan
 - 1) Didirikan oleh siapa, tahun berapa, dan dimana?
 - 2) Dengan akte notaris siapa dan nomor berapa?
 - 3) Mendapat ijin resmi dari siapa?
 - 4) Siapakah pimpinan perusahaan sejak didirikan hingga sekarang?
 - 5) Tahun berapa produksi dimulai?
 - b. Letak Perusahaan
 - 1) Berdasarkan apa pemilihan letak perusahaan?
 - 2) Mengapa memilih lokasi tersebut?
 - c. Bentuk Perusahaan
 - 1) Apa bentuk badan hukum perusahaan?
 - 2) Kalau PT, siapa saja yang menjadi perseronya?
 - 3) Apakah saham bisa diperjualbelikan?
2. Bagian Pemasaran
 - 1) Apa saja usaha dan kegiatan perusahaan?
 - 2) Jenis produk apa saja yang dipasarkan?
 - 3) Bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan?
 - 4) Siapa konsumen hasil produksi?
 - 5) Bagaimana sistem distribusinya?
 - 6) Daerah pemasaran meliputi mana saja?
 - 7) Bagaimana metode penetapan harganya?
3. Bagian Personalia
 - a. Meliputi apa sajakah program kerja bagian personalia?
 - b. Masalah tenaga kerja
 - 1) Berapa jumlah karyawan yang bekerja di perusahaan ini?

- 2) Syarat apa saja yang dituntut perusahaan untuk bisa menjadi karyawan?
- 3) Bagaimana cara untuk memperoleh tenaga kerja?
- c. Struktur Organisasi
 - 1) Bagaimana struktur organisasinya?
 - 2) Apa fungsi dan tugas masing-masing bagian yang ada dalam struktur organisasi?
- d. Administrasi
 - 1) Sistem upah apa yang dipakai?
 - 2) Berapa upah maksimum dan minimum?
- e. Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan
 - 1) Adakah jaminan sosial untuk masa depan karyawan?
 - 2) Tunjangan-tunjangan apa saja yang diberikan perusahaan?
- f. Perluasan Perusahaan
 - 1) Apakah perusahaan akan mengadakan ekspansi dan berupa apa?
 - 2) Apakah ada campur tangan dari perusahaan lain atau pemerintah?

B. Sistem Kredit

1. Data Alternatif Kredit via Pejualan Angsuran
 - a. Harga kendaraan yang telah disepakati dalam kontrak perjanjian:
 - 1) Berapa harga kendaraan yang telah disepakati dalam kontrak perjanjian?
 - 2) Tanggal berapa kontrak perjanjian dilaksanakan?
 - b. Jangka waktu yang telah disepakati
 - 1) Berapa jangka waktu yang telah disepakati?
 - 2) Antara tanggal...bulan...tahun...sampai tanggal...bulan...tahun...
 - c. Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh *customer*
 - 1) Syarat-syarat apa saja yang harus dipenuhi oleh *customer*?

- 2) Pembayaran dilakukan setiap kapan sajakah? (bulanan, triwulanan, atau semesteran?)
 - 3) Pembayaran dilakukan dengan mata uang apa?
 - 4) Jatuh tempo pembayaran setiap tanggal berapa?
 - 5) Pembayaran dilakukan dengan apa? (cash, cash cek, cash giro?)
 - d. Biaya-biaya yang termasuk dalam dalam perjanjian
 - 1) Biaya-biaya apa saja yang termasuk dalam dalam perjanjian?
 - a) Biaya administrasi?
 - b) Biaya bunga....%? apakah selalu sama selama masa pembayaran?
 - 2) Apakah ada biaya-biaya lainnya?
 - e. Berapa besar sewa periodik yang harus dibayar?
 - f. Apakah yang menjadi alasan *customer* memilih alternatif leasing?
2. Data Alternatif kredit via bank
- a. Harga pasar kendaraan
 - b. Berapa besar jaminan yang diminta pihak bank dan dalam bentuk apakah jaminan itu?
 - c. Sesuai dengan perturan yang berlaku, berapa besar pinjaman bank yang akan disetujui? (100%, 75%, 70%, 50%)
 - d. Bagaimana cara perhitungan besar angsuran dan bunganya?
 - e. Berapa tingkat suku bunga yang berlaku?
 - f. Berapa besar biaya administrasi yang harus ditanggung *customer*?
 - g. Apakah ada biaya-biaya lain?
 - h. Bagaimana cara perhitungan biaya penyusutan? Metode apa yang dipakai?