

**SISTEM PENJUALAN
PADA PT. SUN STAR MOTOR
CABANG SALATIGA**



TUGAS AKHIR

Oleh:

Marissa Novy Herawaty

F.3200127

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2004

ABSTRAKSI

Sistem Penjualan Pada PT. SUN STAR MOTOR Cabang Salatiga

**Marissa Novy Herawaty
F. 3200127**

Penjualan merupakan proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dan pembeli. Penjualan bertujuan untuk mencapai hasil pengembangan usaha yang direncanakan sampai batas kemampuan terbaik bagi kelompok penjual. Penjualan yang dilaksanakan dengan efisien dan efektif sangat diperlukan dalam upaya mencapai kondisi perusahaan yang sehat dan berkembang.

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk membandingkan antara penjualan tunai dan penjualan kredit baik secara langsung maupun secara tidak langsung sehingga dapat diketahui prosentase penjualan dalam 1 tahun. Metodologi penelitian yang digunakan adalah wawancara dengan pihak yang terkait. Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan yang terbaik untuk para pelanggannya dalam melakukan penjualannya. Dan bagi penulis dapat bermanfaat sebagai sarana untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama masa studi serta untuk memenuhi persyaratan gelar Ahli Madya.

Masalah yang hendak dicari jawabannya dalam penelitian ini adalah tingkat prosentase penjualan PT. SUN STAR MOTOR baik penjualan kredit maupun penjualan tunai. Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode analisis perbandingan harga total rata-rata penjualan dengan volume penjualan.

Dalam satu periode terdiri dari 12 bulan. Total harga rata-rata penjualan tunai adalah Rp. 3.420.000.000, total harga rata-rata penjualan kredit adalah Rp. 2.111.150.000 dan melalui Leasing sebesar Rp. 10.729.600.000. Volume penjualan dalam periode tersebut adalah Rp. 16.260.750.000. Dari analisis perbandingan tersebut diperoleh hasil bahwa PT. SUN STAR MOTOR pada periode 2002 mengalami penjualan paling besar melalui jasa Leasing (66%).

Dari bukti tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis mengenai penjualan PT. SUN STAR MOTOR yang ternyata penjualan lebih besar dengan melalui jasa Leasing adalah terbukti. Berdasarkan analisis tersebut diatas maka diajukan saran-saran sebaiknya PT. SUN STAR MOTOR Cabang Salatiga memberikan bunga kredit yang kompetitif, mempermudah persyaratan proses kredit dan memberikan insentif yang lebih kepada sales

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pasti memiliki harapan-harapan dan tujuan-tujuan yang harus dicapai melalui bidang usahanya. Kelangsungan hidup perusahaan tetap terjaga, harapan untuk maju dan berkembang dimasa yang akan datang serta diperolehnya keuntungan yang memuaskan dari kegiatan perusahaan. Hal ini merupakan tujuan umum dan logis yang harus dicapai perusahaan.

Dalam proses produksi suatu perusahaan tentu mengalami berbagai masalah dan tantangan yang harus dihadapi. Oleh karena itu, perusahaan akan selalu berusaha menangani masalah dan tantangan tersebut. Salah satunya adalah dengan memberikan koordinasi manajemen yang baik terhadap faktor-faktor produksi dan sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan.

PT SUN STAR MOTOR merupakan *Authorized Dealer*. Yaitu perusahaan yang melayani *sales* atau penjualan, *service* atau pelayanan reparasi serta *spare part* atau penyediaan suku cadang. Dengan demikian, PT SUN STAR MOTOR bergerak di bidang penjualan dan jasa.

Pada bidang jasa, PT SUN STAR MOTOR berusaha melayani berbagai reparasi mobil baik merk Mitsubishi maupun merk mobil lainnya. PT SUN STAR MOTOR melaksanakan garansi dan pelayanan reparasi atas nama Krama Yudha Tiga Berlian Motor sebagai distributor kendaraan Mitsubishi di Indonesia.

Sumber pendapatan yang diperoleh di bidang jasa ini adalah dari :

- upah kerja pelayanan reparasi atau *service* mobil tersebut.
- hasil pendapatan dari pekerjaan luar

Di bidang penjualan, PT SUN STAR MOTOR melayani penjualan mobil khususnya Mitsubishi dan juga melayani penjualan *spare part* baik Mitsubishi sendiri ataupun merk-merk lainnya. Keuntungan yang diperoleh dibidang penjualan adalah dari selisih harga per unit (harga penjualan per unit dikurangi harga pembelian per unit).

Pada PT SUN STAR MOTOR, penjualan dapat dilakukan dengan 2 macam, yaitu :

1. Penjualan secara tunai atau *cash*

Yaitu penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung atau tunai pada saat transaksi penjualan itu dilaksanakan.

2. Penjualan secara kredit

Yaitu penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara bertahap atau berangsuran sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan, dan pembeli juga memperoleh beban bunga yang harus ditanggung pada setiap pembayarannya.

Setiap perusahaan pasti mempunyai manajemen pada sistem penjualannya. Karena penjualan memiliki peranan yang sangat penting serta menjadi salah satu faktor penentu berkembangnya perusahaan. Agar PT SUN STAR MOTOR dapat mengambil keuntungan dan menghindari kerugian dari masing-masing penjualan

maka PT SUN STAR MOTOR harus tetap berusaha meningkatkan mutu penjualannya.

B. Perumusan Masalah

Dari latar belakang permasalahan yang telah diuraikan diatas, penulis dapat merumuskan permasalahan yang harus diselesaikan. Perumusan masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah keuntungan dan kerugian dari penjualan tunai maupun penjualan kredit dilihat dari segi keuangan yang diterapkan pada PT SUN STAR MOTOR ?
2. Bagaimana perbandingan antara penjualan tunai dan penjualan kredit pada PT SUN STAR MOTOR ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dari adanya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui keuntungan dan kerugian dari penjualan tunai maupun penjualan kredit yang dilihat dari segi keuangan pada PT SUN STAR MOTOR.
2. Untuk mengetahui perbandingan antara penjualan tunai dan penjualan kredit pada PT SUN STAR MOTOR.

Kegunaan atau manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan yang terbaik untuk para pelanggannya dalam melakukan penjualan tunai maupun penjualan kredit.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai sumber informasi bagi perlengkapan suatu penelitian lainnya.
3. Sebagai dasar penyusunan Tugas Akhir yang merupakan syarat wajib untuk mencapai derajat Sarjana Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Sebelas Maret Surakarta.

D. Tinjauan Pustaka

1. Penjualan

Basu Swasta (1988;9) mengartikan penjualan sebagai “proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dan pembeli”

Banyak orang mengartikan bahwa penjualan sama dengan pemasaran. Padahal kedua istilah tersebut mempunyai arti yang berbeda. Perbedaannya adalah penjualan merupakan bagian dari promosi sedang promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan. (Basu Swasta, 1999;9)

Tujuan manajemen menurut Grant Stewart, 1995:1 adalah “mencapai hasil pengembangan usaha yang direncanakan dengan cara memotivasi para anggota kelompok penjualan untuk melaksanakan tugasnya sampai batas kemampuan terbaiknya.”

2. Penjualan Tunai

Penjualan tunai menurut Mulyadi, 1989:199

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Keuntungan yang diperoleh dari penjualan tunai adalah :

- Resiko keuangan yang macet tidak ada
- Perusahaan langsung mendapat keuntungan dari selisih harga per unit yaitu selisih harga jual dan harga beli.
- *Fresh money*, yaitu perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.

Adapun kerugian dari penjualan kredit adalah :

- Volume penjualan relatif rendah
- Laba perusahaan menjadi turun

4. Penjualan Kredit

Penjualan kredit menurut Mulyadi, 1989: 216

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Keuntungan dari penjualan kredit (langsung) adalah :

- Keuntungan perusahaan diperoleh dari selisih harga per unit dan pendapatan bunga.

- Volume penjualan relatif tinggi.
- Laba perusahaan menjadi naik.

Adapun kerugian penjualan secara kredit (langsung) adalah :

- Adanya resiko kredit macet, yaitu resiko yang disebabkan karena pembeli tidak bisa membayar sisanya karena alasan tertentu.
- *Bed debt* lebih tinggi.
- Biaya yang timbul semakin besar.

Salah satu bentuk penjualan kredit adalah *leasing*. *Leasing* adalah suatu kontrak antara pemilik aktiva yang disebut dengan *lessor* dan pihak yang memanfaatkan aktiva tersebut yang disebut *lessee* untuk jangka waktu tertentu.

Agus Sartono (1997;401)

Leasing menurut Eddy P. Soekadi, 1986:16

Leasing adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh perusahaan untuk suatu jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu leasing berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama.

Manfaat leasing menurut Agus Sartono, 1997:401

Manfaat leasing adalah bahwa lessee dapat memanfaatkan aktiva tersebut tanpa harus memiliki aktiva tersebut. Sebagai kompensasi manfaat yang dinikmati, maka lessee mempunyai kewajiban untuk membayar secara periodik sebagai sewa aktiva yang digunakan. Manfaat lain adalah bahwa lessee tidak perlu menanggung biaya perawatan, pajak dan asuransi.

Peranan dan manfaat *leasing* dalam meningkatkan pembangunan perekonomian nasional antara lain :

1. Dengan melalui *leasing* perusahaan dapat dengan cepat memperoleh barang-barang modal dengan jalan sewa beli untuk dapat dipergunakan langsung berproduksi, yang dapat diangsur setiap bulan atau setiap triwulan pada *lessor*.
2. Dengan perjanjian *leasing* akan lebih menghemat biaya dalam hal pengeluaran dana tunai, dibanding dengan secara tunai.
3. Dengan menggunakan jasa *lessor (leasing company)*, maka perusahaan yang bersangkutan dapat melakukan penghematan-penghematan sebagai berikut :
 - a. penggunaan modal yang besar, karena bantuan *lessor* dalam masalah dana.
 - b. bebas pajak dan biaya, antara lain pajak kekayaan, biaya penyusutan dll.
 - c. bebas dari kewajiban membuat laporan/mengurusi barang investasi, barang bekas (*second hand*). (Achmad Anwari, 1987;14).

“*Financial lease* adalah bentuk persewaan yang tidak bisa dibatalkan selama periode persewaan tersebut, dan diharuskan membayar biaya sewa secara periodik selama periode sewa tersebut”. (Su’ad Husnan, 1982;296).

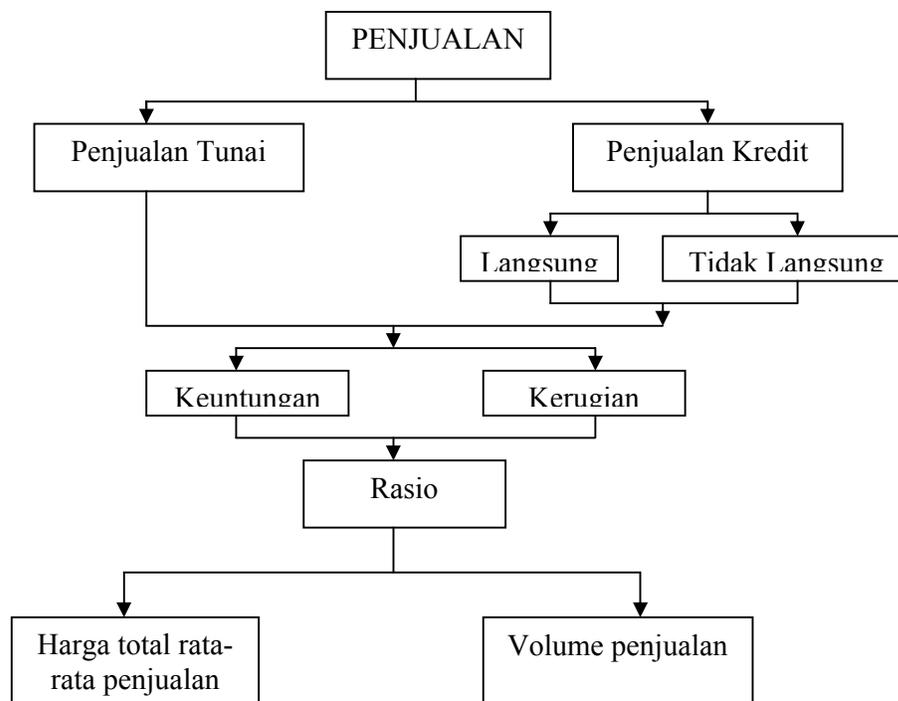
Dalam *lease financing*, kewajiban dan hak penyewa (*lessee*) dan pihak yang menyewakan (*lessor*) dituangkan dalam kontrak sewa-menyewa. Kontrak tersebut berisikan :

1. Periode persewaan, selama periode tersebut sewa-menyewa tidak bisa dibatalkan.
2. Waktu dan jumlah pembayaran sewa selama periode persewaan.
3. Kemungkinan untuk memperpanjang persewaan atau membeli aktiva tersebut, apabila periode kontrak telah selesai.

4. Persyaratan pembayaran biaya pemeliharaan dan reparasi, pajak, asuransi dan biaya lain-lain. Dengan “*net lease*”, penyewa membayar biaya-biaya ini. Dengan “*maintenance lease*”, pihak yang menyewakan menanggung pemeliharaan aktiva tersebut dan membayar asuransinya. (Su’ad Husnan, 1982;296).

Keuntungan yang diperoleh perusahaan dari leasing adalah perusahaan secara langsung mendapat pembayaran tunai lembaga leasing. Kerugiannya adalah perusahaan tidak bisa begitu saja memberikan pilihan lembaga leasing kepada customer, perusahaan harus menyesuaikan kondisi customer serta keuntungan hanya dari selisih harga tanpa adanya bunga.

E. Kerangka Pemikiran



Gambar 1.1 : Bagan Kerangka Pemikiran

Penjualan merupakan proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli (Basu Swasta, 1988;9). Dimana pihak penjual adalah pihak yang memiliki barang atau jasa yang akan dijual dan pihak pembeli adalah pihak yang mempunyai keinginan dan kebutuhan akan barang atau jasa tersebut. Setelah melakukan transaksi jual beli, kedua belah pihak saling diuntungkan. Pasalnya, penjual memperoleh uang (harga pokok barang atau jasa ditambah laba) dan pembeli memperoleh barang atau jasa yang diinginkan sebagai kebutuhannya.

PT SUN STAR MOTOR memiliki 2 sistem penjualan yaitu :

1. Penjualan secara tunai atau *cash*

Pengertian penjualan secara tunai telah diuraikan diatas. Pada intinya seorang pembeli langsung datang ke *dealer* kemudian antara penjual dan pembeli melakukan kesepakatan harga. Apabila kedua belah pihak telah sepakat dan pembeli secara langsung membayar dengan sejumlah uang yang menjadi kesepakatan maka penjualan tersebut dinamakan penjualan secara tunai.

Keuntungan yang diperoleh dari penjualan tunai bagi perusahaan dilihat dari segi keuangan adalah :

- resiko keuangan yang macet tidak ada.
- perusahaan langsung mendapat keuntungan dari selisih harga unit yaitu selisih harga jual dan harga beli.
- *fresh money*, yaitu perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.

Adapun kerugian dari penjualan kredit yang dilihat dari segi keuangan adalah :

- Volume penjualan relatif rendah.
- Laba perusahaan menjadi turun.

2. Penjualan secara kredit

Pada intinya proses penjualan kredit antara lain pembeli datang langsung ke *dealer* kemudian antara penjual dan pembeli melakukan kesepakatan harga dan kesepakatan lainnya. Kesepakatan lainnya ini adalah penentuan beban bunga yang harus dibayarkan pada setiap angsurannya serta jumlah angsuran yang boleh diambil seorang pembeli.

Penjualan secara kredit mempunyai keuntungan sebagai berikut :

- Keuntungan perusahaan diperoleh dari selisih harga per unit dan pendapatan bunga.
- Volume penjualan relatif tinggi.
- Laba perusahaan menjadi naik.

Kerugian penjualan secara kredit adalah :

- Adanya resiko kredit macet, yaitu resiko yang disebabkan karena pembeli tidak bisa membayar sisanya karena alasan tertentu.
- *Bed debt* lebih tinggi.
- Biaya yang timbul semakin besar.

Menurut pembelinya penjualan kredit pada PT SUN STAR MOTOR membagi dalam 2 macam, yaitu :

a. Langsung

Yaitu pihak pembeli langsung melakukan kesepakatan harga yaitu pada saat pembeli melihat barangnya serta tanpa ada campur tangan dari pihak lain.

b. Tidak Langsung

Penjualan ini biasa dinamakan *Leasing*. Pembelian ini dilakukan dengan adanya campur tangan dari lembaga-lembaga yang membantu perdagangan jual beli tersebut. Jadi pembeli datang ke *dealer* untuk memilih yang kemudian pembeli menyerahkan sepenuhnya atau ditangani oleh pihak *leasing*. Lembaga-lembaga tersebut bisa dilakukan oleh bank maupun non bank. Lembaga non bank antara lain : *Otomulti Finance*, *Dipo Finance*, *Mitsui Finance*, *Tunas Finance*, *Multindo Finance* (Semarang) dan *Armada Finance* (Salatiga). Sedangkan lembaga melalui bank antara lain : Bank Danamon dan BII.

Keuntungan yang diperoleh perusahaan dari leasing adalah perusahaan secara langsung mendapat pembayaran tunai dari lembaga leasing. Kerugiannya adalah perusahaan tidak bisa begitu saja memberikan pilihan lembaga leasing kepada customer, perusahaan harus menyesuaikan kondisi customer serta keuntungan hanya dari selisih harga tanpa adanya bunga.

Rasio merupakan perbandingan antara penjualan tunai dan penjualan kredit. Rasio digunakan untuk menganalisa penjualan mana yang lebih baik dan lebih menguntungkan bagi perusahaan. Rasio tersebut berdasarkan atas perbandingan total harga rata-rata tiap penjualan dengan volume penjualan.

F. Metodologi Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis secara langsung datang ke PT SUN STAR MOTOR cabang Salatiga untuk memperoleh data penjualan.

2. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini didasarkan pada 2 jenis data yaitu :

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama.

Sumber datanya adalah :

- wawancara langsung kepada pimpinan PT SUN STAR MOTOR cabang Salatiga.
- observasi langsung

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber pertama.

Sumber datanya adalah :

- arsip dan dokumen
- laporan

3. Teknik Pengumpulan Data

Didalam penyusunan tugas akhir ini penulis menggunakan metode wawancara langsung kepada pimpinan PT SUN STAR MOTOR cabang Salatiga sebagai pedoman dalam melaksanakan pengumpulan data, sehingga memudahkan dalam penganalisaan data dan pengumpulannya.

4. Teknik Penganalisaan Data

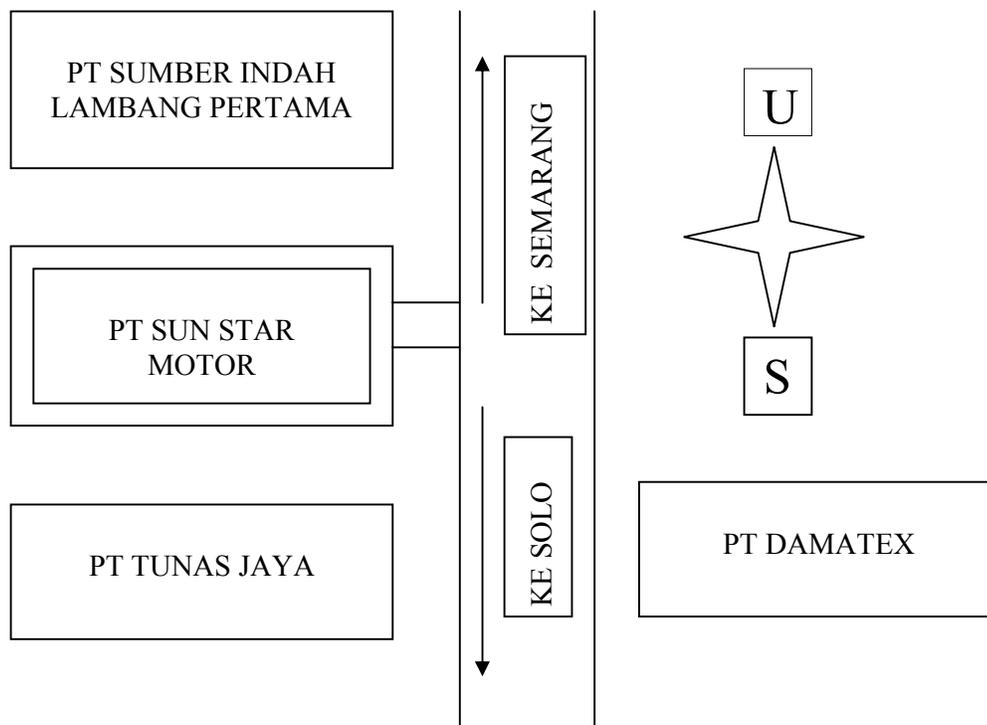
Setelah penulis mengetahui permasalahan yang dihadapi PT SUN STAR MOTOR cabang Salatiga, penulis menganalisa data dengan metode *Descriptive*. Metode *Descriptive* adalah metode penganalisaan data yang menyajikannya secara faktual dan sistematis sehingga lebih mudah dipahami dan disimpulkan.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Nama dan Alamat Perusahaan

Perusahaan yang ditempati untuk melaksanakan tugas akhir adalah bernama PT SUN STAR MOTOR, yang beralamatkan di Jalan Jenderal Sudirman 213 Salatiga, Jawa Tengah. Adapun gambar dan lokasinya sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Lokasi PT SUN STAR MOTOR

B. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Sebelum tahun 1990 perusahaan tersebut bernama PT ASIA MOTOR yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor merk YAMAHA.

Pada tahun 1990 PT ASIA MOTOR dibeli oleh Ibu Imelda Tio Sundoro (pemilik PT SUN STAR MOTOR yang berkantor pusat di Surakarta) dan diberi nama PT SUN STAR MOTOR yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang *Authorized Dealer* Mitsubishi atau bergerak dalam bidang *Sales* (penjualan), *Service* (perawatan) dan *Spare part* (penyediaan suku cadang).

Dalam pelaksanaan usahanya PT SUN STAR MOTOR memerlukan manajemen yang baik. Manajemen adalah rangkaian kegiatan atau usaha yang mempunyai tujuan tertentu dengan mendayagunakan tenaga, pikiran/ide, harta serta sumber daya manusia.

Perusahaan tersebut didirikan dengan alasan dan tujuan antara lain :

1. PT SUN STAR MOTOR merupakan satu-satunya *dealer* resmi Mitsubishi yang ada di kota Salatiga.
2. Karena pemakai atau konsumen kendaraan roda empat yang ada di kota Salatiga dan sekitarnya baik itu kendaraan pribadi atau penumpang maupun kendaraan niaga sebagian besar bermerk Mitsubishi, dengan didirikannya perusahaan tersebut yaitu bertujuan untuk memudahkan *customer* membeli dan melakukan perawatan kendaraan Mitsubishi yang dimilikinya.
3. Mensuplai suku cadang pada toko-toko suku cadang yang ada di kota Salatiga dan sekitarnya.

C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hubungan wewenang dan tanggung jawab antara fungsional dan personal dalam pengolahan suatu perusahaan. Struktur organisasi bertujuan untuk memberikan kepastian dalam garis wewenang, koordinasi dan pengawasan supaya gap dapat dicegah. Tujuan lain yaitu agar perencanaan anggaran menjadi lebih baik.

Untuk mendukung usahanya, perusahaan ini memerlukan tersedianya sumber daya manusia. Dalam segala pengelolaan yang paling menentukan adalah faktor manusia, karena semua faktor produksi seperti alam dan modal tidak dapat berjalan dengan baik tanpa adanya manusia yang memenuhi persyaratan dapat bekerja, dapat bergerak secara aktif dalam arti ekonomi. Adapun sumber daya manusia yang ada dan menduduki masing-masing jabatan dalam perusahaan ini adalah sebagai berikut :

1. Direksi
2. Branch Manager
3. Manager
 - a. Service Manager
 - b. Spare Part Manager
 - c. Sales Manager
4. Counter
 - a. Administrasi
 - b. Front Lady
 - c. Kasir/Keuangan
 - d. Angsuran
 - e. Stock
 - f. Pemasaran

5. Kepala Bengkel
6. Mekanik
7. Sales Suku Cadang
8. Staf Suku Cadang
9. Bagian Gudang

Secara bagan struktur organisasi PT SUN STAR MOTOR dapat dilihat pada akhir Bab II.

Adapun tugas untuk masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1. Direksi

Bertanggung jawab terhadap kelangsungan jalannya perusahaan, dibantu oleh *Branch Manager* dan sekaligus mengawasi jalannya perusahaan di seluruh cabang.

2. *Branch Manager*

Mengawasi dan mengatur jalannya perusahaan yang dia pimpin dan bertanggung jawab atas perkembangan perusahaan tersebut.

3. *Service Manager*

Mengawasi dan mengatur perkembangan daripada *service department* atau bengkel dan selain bertanggung jawab pada perusahaan *service manager* juga bertanggung jawab pada *customer*.

4. *Spare Part Manager*

Membantu bagaimana cara kerja dari salesman dan memberi pengarahan agar bisa mencapai target yang telah ditentukan dari peraturan pusat.

5. *Sales Manager*

Selain memberikan pengarahan pada *salesman*, *sales manager* juga harus bisa bekerjasama kepada orang ketiga (makelar) karena makelar lebih tahu tentang seluk beluk *customer* sehingga tujuan untuk menjual unit kendaraan lebih banyak bisa tercapai.

6. *Administrasi*

Bertugas mencatat pemasukan dan pengeluaran uang perusahaan serta membuat berbagai surat sesuai dengan departemennya masing-masing.

7. *Front Lady*

Bertugas menangani *customer* tentang keluhan-keluhan kendaraan yang dimilikinya kemudian mencatat keluhan tersebut pada surat perintah kerja yang selanjutnya dikerjakan oleh mekanik.

8. *Kasir/Keuangan*

Menerima setoran uang dari masing-masing departemen kemudian memasukkannya ke bank dan pengeluaran biaya untuk biaya operasional sehari-hari harus melalui surat kasir.

9. *Angsuran*

Bertugas menerima setoran dari *customer* yang membeli kendaraan secara kredit.

10. *Stock*

Mengatur barang agar sesuai antara pemasukan dan pengeluaran agar “*READY STOCK*” bisa tercapai.

11. Pemasaran

Memasarkan barang baik itu berupa unit kendaraan maupun *spare part*.

12. Kepala Bengkel

Merupakan wakil atau bawahan dari *service manager* yang berhubungan langsung dengan mekanik dan pekerjaan yang ada di *service department*.

13. Mekanik

Bertugas memperbaiki kendaraan berdasarkan surat perintah yang dibuat oleh *Front Lady*.

14. *Oil Man*

Mencatat oli yang masuk dari Pertamina dan yang keluar atau digunakan pada kendaraan milik *customer*.

15. *Tool Man*

Menjaga dan merawat alat-alat yang ada pada bengkel agar alat-alat tersebut siap pakai.

16. *Final Checker*

Mencoba atau *test drive* kendaraan setelah diperbaiki oleh mekanik sebelum diserahkan pada *customer* agar *customer* benar-benar puas pada hasil kerja mekanik.

17. *Leader*

Membagi tugas kerja pada masing-masing mekanik.

18. *Part Runner*

Mencarikan atau membelikan suku cadang apabila pada *spare part department* barang yang dibutuhkan tidak ada.

19. *Stock Card*

Mendata tentang masuk keluarnya suku cadang sehingga tahu barang yang masih tersisa sehingga apabila *customer* mau beli barang “X” misalnya, langsung bisa menjawab ada atau tidak.

20. Gudang

Menjaga keutuhan dan keamanan barang-barang yang ada dalam gudang tersebut dari kelalaian dan kehilangan.

D. Bentuk Badan Usaha

Bentuk badan usaha perusahaan SUN STAR MOTOR adalah Perseroan Terbatas (PT) yang didirikan pada tanggal 31 November 1990 dengan ijin usaha yaitu : SIUP. 31/ 11.16/ PB/ III/ 1990/ P.I dan HO 503/ 07/ 1992.

E. Permodalan

Modal dari PT SUN STAR MOTOR berasal dari perorangan yaitu bernama Imelda Sundoro yang bertempat tinggal di Surakarta.

Bentuk modal yang dimiliki PT SUN STAR MOTOR Salatiga yaitu :

- a. Tanah seluas : 1633 meter persegi

- b. Kendaraan
 - L 300 Diesel : 3 Unit
 - L 300 Bensin : 1 Unit
 - Colt T 120 SS : 1 Unit
 - Sepeda motor : 2 Unit
 - Lancer : 1 Unit

c. Mesin-mesin :

- Lift pengang
- Genset
- Balancing Tester
- Special Tool
- Dan lain-lain
- kat mobil kompresor
- Side Slip Tester
- Tools Caddy
- Pemadam Kebakaran

d. Gudang

- Gudang spare part seluas 200 meter (20 x 10 m)
- Gudang mobil (show room) seluas 900 meter (30 x 30 m)

e. Uang

Berapa besar jumlah uang sebagai modal pendirian PT SUN STAR MOTOR merupakan rahasia perusahaan.

F. Kegiatan Perusahaan

Kendaraan merupakan barang mewah. Untuk menjaga agar mobil tersebut berdaya tahan lama, maka dibutuhkan perhatian dari pemiliknya dan perusahaan penjual kendaraan tersebut, dalam hal ini *Authorized Dealer*.

Authorized Dealer menjual berbagai jenis kendaraan dan harus tetap memperhatikan dan bertanggung jawab pada kendaraan yang telah dijualnya yaitu dengan cara melakukan *after sales service (parts/service)* dimana dengan demikian selalu ada hubungan dengan pemilik kendaraan (*user*).

Authorized Dealer akan selalu berusaha secara aktif mengadakan hubungan dengan *user*, seolah-olah tidak bisa lepas dari kendaraan tersebut.

Dengan adanya hubungan seperti itu, setiap saat *user* akan mengganti mobil atau membeli yang baru dapat segera diketahui dan dipenuhi. Dengan demikian, hal itu berarti juga menjamin meningkatnya pemasaran.

Setelah mengetahui uraian tentang *Authorized Dealer*, maka dapat dijelaskan tentang kegiatan yang dijalankan PT SUN STAR MOTOR, yaitu sebagai berikut :

1. *Sales*

Yaitu melaksanakan penjualan kendaraan khusus baru merk Mitsubishi dalam pelayanannya bisa *cash* dan bisa kredit dengan berbagai jenis antara lain :

- | | |
|------------------|----------------|
| a. Colt T 120 SS | e. Galant |
| b. L 300 | f. Kuda |
| c. Lancer | g. Colt Diesel |
| d. Eterna | h. Fuso |

2. *Service*

- a. Memberikan informasi mengenai kendaraan.

PT SUN STAR MOTOR memberikan keterangan yang jelas kepada konsumen/pelanggan mengenai karakteristik kendaraan, cara pengoperasian dan perawatan yang baik. Penjelasan ini diberikan saat penyerahan kendaraan baru dan juga dalam kesempatan lain, agar konsumen dapat benar-benar mengenal kendaraannya dengan baik.

b. Memberikan garansi *service*.

PT SUN STAR MOTOR melaksanakan garansi atas nama Krama Yudha Tiga Berlian Motor, (sebagai distributor kendaraan Mitsubishi di Indonesia), sesuai dengan ketentuan syarat garansi. Biaya yang dikeluarkan akan dibayar kembali oleh Krama Yudha Tiga Berlian Motor menurut ketentuan/ketetapan yang dijelaskan pada kebijaksanaan garansi.

c. Melaksanakan pemeriksaan berkala.

PT SUN STAR MOTOR harus memberikan pengertian kepada konsumen mengenai pentingnya pemeriksaan dan perawatan secara berkala bagi kendaraan, dengan catatan :

- pemeriksaan dan perawatan secara berkala harus dicatat dalam *Service Booklet* atau dokumen terkait.
- *Warranty Service Claim* tidak berlaku bila perawatan berkala diabaikan.

d. Melaksanakan perawatan dan perbaikan kendaraan dengan baik.

PT SUN STAR MOTOR berhak memberikan pelayanan yang baik dan suku cadang yang memadai kepada setiap pembeli kendaraan, agar kendaraan selalu berada dalam kondisi prima.

e. Memiliki fasilitas yang memadai.

Lokasi gedung PT SUN STAR MOTOR cabang Salatiga yang tepat, jalan masuk ke *workshop* yang mudah, sarana yang baik, seperti tata ruang yang memberikan kenyamanan, pelayanan yang baik dan

peralatan bengkel yang lengkap termasuk *special tools* dan *repair/workshop manual*, sehingga pekerjaan dapat dilaksanakan dalam waktu yang singkat.

3. *Spare Part*

- a. Persediaan suku cadang yang cukup.

PT SUN STAR MOTOR harus menjaga persediaan suku cadangnya agar dapat memenuhi permintaan/kebutuhan konsumen.

- b. Melayani perbaikan berbagai merk.

Merk disini antara lain ; Toyota, Suzuki, Daihatsu, Opel, Peugeot, Hino, dll. Karena pada *Spare Part Department* tidak menyediakan suku cadang maka PT SUN STAR MOTOR bersedia mencarikan atau membeli ke toko suku cadang yang dilakukan oleh *Part Runner*, sehingga *customer* tidak perlu repot-repot harus membeli suku cadang sendiri.

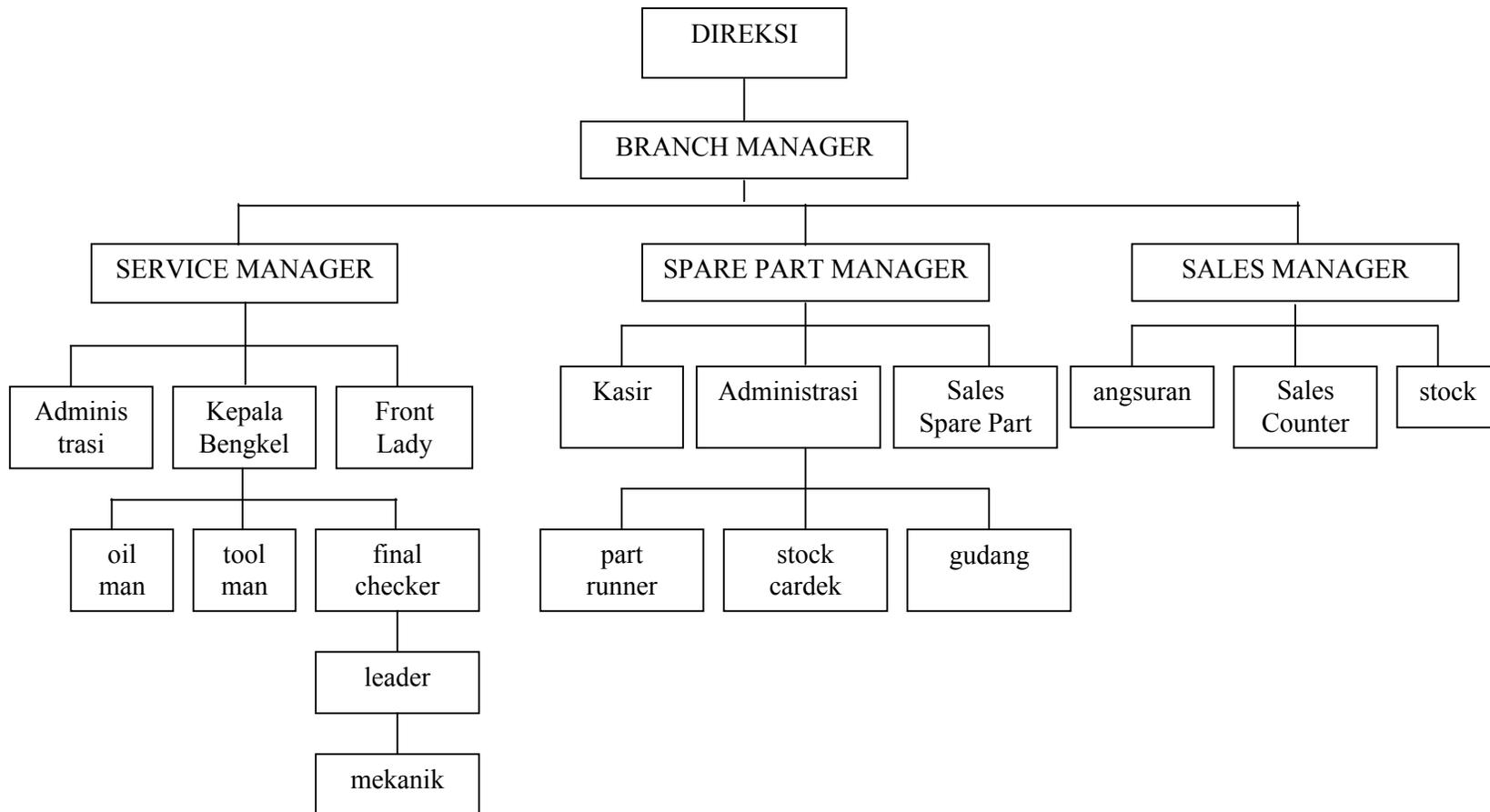
G. Pemasaran

Pemasaran barang-barang yang ada di PT SUN STAR MOTOR baik itu berupa unit kendaraan maupun suku cadang bisa dilakukan dengan cara *door to door* antara *salesman* dengan *customer*, dan *customer* bisa langsung datang ke perusahaan tersebut.

Untuk pemasaran unit kendaraan hanya terbatas pada wilayah Surakarta, Boyolali, Salatiga dan Semarang.

Untuk pemasaran suku cadang pemasarannya lebih luas dari unit kendaraan, selain wilayah tertera diatas, dari *Spare Part Department* juga mengadakan perluasan pasar meliputi wilayah Pemalang, Kendal, Weleri, Temanggung, Magelang, Yogyakarta, Purwodadi dan sekitarnya.

**STRUKTUR ORGANISASI
PT SUN STAR MOTOR**



Gambar 2.2 : Struktur Organisasi PT SUN STAR MOTOR

BAB III
ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang perbandingan dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Selain itu akan dijelaskan pula penjualan yang dilakukan karena adanya lembaga-lembaga leasing. Berikut ini dituliskan data volume penjualan yang diperoleh dari masing-masing data penjualan PT SUN STAR MOTOR selama periode tahun 2002.

Tabel 3.1 :
Data Penjualan Tunai Rata-rata Tahun 2002

No	Bulan	Tunai		
		Unit	Harga rata-rata	Total harga rata-rata
1	Januari	-	-	-
2	Februari	5	51.500.000	257.500.000
3	Maret	1	52.500.000	52.500.000
4	April	3	108.166.667	324.500.000
5	Mei	5	109.600.000	548.000.000
6	Juni	3	121.166.667	363.500.000
7	Juli	1	137.000.000	137.000.000
8	Agustus	4	88.500.000	354.000.000
9	September	2	109.000.000	218.000.000
10	Oktober	4	128.125.000	512.500.000
11	November	5	119.200.000	596.000.000
12	Desember	1	56.500.000	56.500.000
	Total	34		3.420.000.000

Sumber : Data Primer Olahan 2002

Tabel 3.2 :
Data Penjualan Kredit Rata-rata Tahun 2002

No	Bulan	Kredit		
		Unit	Harga rata-rata	Total harga rata-rata
1	Januari	4	109.375.000	437.500.000
2	Februari	2	90.450.000	180.900.000
3	Maret	1	91.500.000	91.500.000
4	April	2	99.500.000	199.000.000
5	Mei	3	115.500.000	346.500.000
6	Juni	1	57.000.000	57.000.000
7	Juli	3	103.666.667	311.000.000
8	Agustus	-	-	-
9	September	2	86.750.000	173.500.000
10	Oktober	-	-	-
11	November	1	86.000.000	86.000.000
12	Desember	2	114.125.000	228.250.000
	Total	21		2.111.150.000

Sumber : Data Primer Olahan 2002

Tabel 3.3 :
Data Penjualan melalui Leasing Rata-rata Tahun 2002

No	Bulan	Leasing		
		Unit	Harga rata-rata	Total harga rata-rata
1	Januari	5	112.400.000	562.000.000
2	Februari	4	106.250.000	425.000.000
3	Maret	5	116.100.000	580.500.000
4	April	11	89.909.091	989.000.000
5	Mei	13	107.076.923	1.392.000.000
6	Juni	11	103.886.364	1.142.750.000
7	Juli	13	90.326.923	1.174.250.000
8	Agustus	6	102.858.333	617.150.000
9	September	5	75.100.000	375.500.000
10	Oktober	6	104.583.333	627.500.000
11	November	14	93.678.571	1.311.500.000
12	Desember	14	107.317.857	1.502.450.000
	Total	107		10.699.600.000

Sumber : Data Primer Olahan 2002

Tabel 3.4 :
Data Volume Penjualan
PT SUN STAR MOTOR Tahun 2002

No	Bulan	Volume Penjualan (Rp)
1	Januari	999.500.000
2	Februari	863.400.000
3	Maret	724.500.000
4	April	1.512.500.000
5	Mei	2.286.500.000
6	Juni	1.563.250.000
7	Juli	1.622.250.000
8	Agustus	971.150.000
9	September	767.000.000
10	Oktober	1.140.000.000
11	November	1.993.500.000
12	Desember	1.787.200.000
	Total	16.230.750.000

Dari data volume penjualan PT SUN STAR MOTOR tersebut dapat dihitung prosentase dari masing-masing penjualan. Prosentase ini dibandingkan berdasarkan total harga rata-rata setiap penjualan pertahun dengan total volume penjualan pertahun. Total harga rata-rata diperoleh dari jumlah akhir rata-rata harga setiap penjualannya dalam waktu satu periode dan total volume penjualan diperoleh dari jumlah akhir total harga rata-rata pada ketiga jenis penjualan dalam waktu satu periode tertentu. Berikut ini disajikan hasil prosentase dari setiap penjualan.

1. Penjualan Tunai

$$\frac{\text{total harga rata-rata penjualan tunai}}{\text{volume penjualan}} \times 100 \%$$

$$\frac{3.420.000.000}{16.230.750.000} \times 100\% = 21\%$$

2. Penjualan Kredit

$$\frac{\text{total harga rata-rata penjualan kredit}}{\text{volume penjualan}} \times 100 \%$$

$$\frac{2.111.150.000}{16.230.750.000} \times 100\% = 13\%$$

3. Penjualan melalui Leasing

$$\frac{\text{total harga rata-rata melalui leasing}}{\text{volume penjualan}} \times 100 \%$$

$$\frac{10.699.600.000}{16.230.750.000} \times 100\% = 66\%$$

Perhitungan prosentase diatas menunjukkan bahwa rasio dari penjualan tunai adalah 21 %, penjualan kredit (langsung) adalah 13 % dan penjualan melalui leasing (tidak langsung) adalah 66 %.

Berdasarkan analisis prosentase dari masing-masing penjualan dapat diketahui bahwa penjualan kredit tidak langsung / melalui lembaga leasing lebih baik dan lebih menguntungkan bagi PT SUN STAR MOTOR. Hal ini berarti laba perusahaan akan mengalami peningkatan yang disebabkan volume penjualan yang paling tinggi. Selain itu, perusahaan juga memperoleh keuntungan dalam hal pembayarannya yaitu oleh lembaga leasing dibayar cash atau tunai.

Prosentase pada penjualan tunai lebih kecil dari penjualan melalui leasing karena volume penjualannya relatif rendah, sehingga laba perusahaan menjadi kecil. Hal ini juga terjadi pada penjualan kredit (langsung), prosentase penjualannya lebih kecil dari penjualan tunai maupun penjualan melalui leasing, karena banyaknya resiko-resiko yang harus ditanggung perusahaan, seperti resiko kredit macet, resiko piutang tak tertagih serta biaya-biaya yang timbul akibat pembiayaan dari penjualan kredit, misalnya biaya administrasi.

