

**ANALISIS TENTANG SISTEM PENJUALAN
PADA DEALER SOLINDO MOTOR
DI WONOGIRI**

**Tugas Akhir
Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Untuk Mencapai Gelar Ahli Madya
Program Studi DIII Manajemen Pemasaran**



**Oleh :
DANU PRIHATMONO
F 3202137**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2005**

HALAMAN PERSETUJUAN

Surakarta, Juli 2005

Disetujui dan diterima oleh

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Susanto', is written over a large, light-colored oval shape that serves as a placeholder for a stamp or seal.

Drs. Susanto Tirtoprojo

NIP : 131.472.196

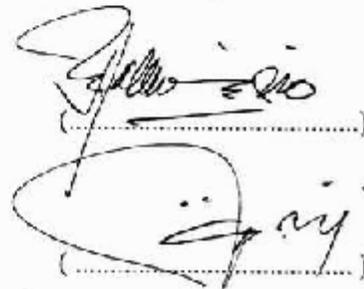
HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh Tim Penguji Tugas Akhir DIII
Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta,
guna melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh
gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran

Surakarta, Agustus 2005

Tim Penguji Tugas Akhir

1. Drs Suseno
NIP. 131 642 734
2. Drs. Susanto Tirtoprojo
NIP. 131 472 196



(.....)

(.....)

MOTTO

“Perjuangan dan Doa “ adalah kunci keberhasilan” (A.N)

“Anda boleh putus asa, tapi jangan pernah menyesal.”(Mary Crowley)

“Jangan pernah takut untuk melakukan kesalahan, karena dari kesalahan kita bisa tahu arti kebenaran.”

“Orang yang bodoh adalah orang yang mengulangi kesalahan yang pernah dibuatnya.”

“Cinta dan kasih tidak pernah ada tanpa pengorbanan.”

“Saat-saat sulit tidak akan bertahan lama hanya orang-orang tangguhlah yang dapat bertahan”

*“ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan “ (Q.S Alam
Nasyrah : 6)*

PERSEMBAHAN

- *Bapakku tercinta, yang dengan pengorbanannya mencarikan nafkah demi masa depan putramu. Aku tak akan mengecewakanmu bapakku.*
- *Ibuku sayang, yang dengan belaian kasih sayangmu selalu membimbingku tuk selalu menjadi anak yang berbakti.*
- *Pak'dhe dan bu' dhe ku, kasih dan sayangmu seperti orang tua kandungku.*
- *Adik-adikku, engkaulah harapan orangtua, jangan kecewakan mereka.*
- *Kekasihiku, engkaulah yang selalu mendorongku tuk meraih kemajuan.*
- *Teman-temanku, I love you all.*
- *Almamaterku, yang telah membentuk jatidiriiku.*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. wr. wb

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala hidayah dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “ Analisis Tentang Sistem Penjualan Pada Dealer SOLINDO MOTOR di Wonogiri “.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena keterbatasan pengetahuan, waktu serta pengalaman penulis. Namun penulis berusaha menyajikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya. Dengan demikian semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya, dan masyarakat pembaca pada umumnya.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, mengarahkan dan memberikan dorongan bagi penulis hingga tersusunnya Tugas Akhir ini. Penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Susanto Tirtoprojo selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Drs. Djoko Purwanto MBA selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis.
5. Mas Anang Nugroho, S. Sos selaku Kepala Cabang Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri beserta seluruh karyawan yang telah memberikan ijin dan membantu penulis dalam mengumpulkan data dan bahan penyusunan Tugas Akhir.
6. Orang tuaku tercinta, makasih banget atas kasih sayang, doa dan duitnya ya....., buat adik-adikku dan kekasihku thank's atas supportnya.
7. Teman-temanku semuanya yang tak bisa saya sebutkan satu persatu namanya, terimakasih atas kebersamaan kita selama ini.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin menyelesaikan Tugas Akhir ini, namun penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dimana-mana, untuk itu penulis mengharap saran dan kritik yang membangun.

Akhirnya penulis berharap dengan penulisan ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Surakarta, 3 Juli 2005

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN ABSTRAKSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
B. PERUMUSAN MASALAH.....	3
C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN.....	4
D. METODE PENELITIAN.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. LANDASAN TEORI.....	7
1. Sistem Penjualan.....	10
a. Penjualan Tunai.....	10
b. Penjualan Kredit.....	11
c. Leasing.....	14

2. Analisis Regresi Linier Berganda.....	15
B. KERANGKA PEMIKIRAN.....	17
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN.....	19
A. SEJARAH PERUSAHAAN.....	19
B. KEPEMILIKAN.....	21
C. STRUKTUR ORGANISASI.....	21
D. KEGIATAN PERUSAHAAN.....	25
1. Promosi.....	25
2. Sales.....	26
3. Penjualan Spare Part.....	33
4. Service atau Pemeliharaan Sepeda Motor.....	33
E. KEUNGGULAN PRODUK SEPEDA MOTOR KAWASAKI....	35
F. PENGARUH SISTEM PENJUALAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN DENGAN ANALISIS RASIO.....	36
G. PENGARUH SISTEM PENJUALAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN DENGAN ANALISIS REGRESI LINIER.....	41
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	44
A. KESIMPULAN.....	44
B. SARAN.....	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 : Kerangka Pemikiran

Gambar III. 1 : Struktur Organisasi Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri

Gambar III. 2 : Proses Penjualan secara Tunai

Gambar III. 3 : Proses Penjualan secara Kredit

Gambar III. 4 : Proses Penjualan secara Leasing

DAFTAR TABEL

Tabel III. 1 : Syarat-syarat Pengajuan Kredit

Tabel III. 2 : Data Penjualan Total Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri
Tahun 2004

Tabel III. 3 : Data Penjualan Tunai

Tabel III. 4 : Data Penjualan Kredit

Tabel III. 5 : Data Penjualan Leasing

DAFTAR LAMPIRAN

1. Contoh Penghitungan Data Statistik Induktif (Jarwanto) halaman 304 dengan Program SPSS
2. Penghitungan Data Penjualan Dealer SOLINDO MOTOR dengan Menggunakan Program SPSS
3. Surat Keterangan Penelitian

ABSTRAKSI

ANALISIS TENTANG SISTEM PENJUALAN PADA DEALER SOLINDO MOTOR DI WONOGIRI

Danu Prihatmono
F 3202137

Penelitian ini berupa studi kasus pada Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri. Tujuan dari pembuatan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan dan mengetahui pengaruhnya terhadap volume penjualan total serta membandingkan hasil penjualan dari setiap sistem penjualan yang dijalankan dealer sehingga dapat diketahui prosentase dan kontribusi perolehan laba terhadap dealer.

Masalah yang hendak dicari jawabannya dalam penelitian ini adalah mengenai sistem penjualan yang dilakukan Dealer dan Analisis kontribusi dari sistem penjualan terhadap volume penjualan. Hal tersebut akan mengakibatkan perbedaan tingkat prosentase dari setiap sistem penjualan.

Penelitian ini dilaksanakan untuk menerapkan teori penjualan pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri dengan metode diskriptif melalui Analisa Rasio, yaitu membandingkan setiap hasil penjualan dari sistem penjualan yang dilakukan dealer. Dalam periode tahun 2004, total penjualannya adalah Rp 3.110.430.000,00 dengan rincian penjualan tunai senilai Rp 642.065.000,00 penjualan kredit Rp 292.105.000,00 dan penjualan leasing senilai Rp 2.175.680.000,00.

Dari sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri yang mempunyai prosentase terbesar dan mempunyai kontribusi laba terbesar bagi perusahaan adalah melalui Leasing.

Pengaruh sistem penjualan terhadap Volume Penjualan dapat dijelaskan melalui perhitungan dengan Analisis Regresi Linier Berganda yang dikerjakan dengan program SPSS. Dengan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa Penjualan Leasing mempunyai pengaruh yang erat terhadap peningkatan Volume Penjualan Total dalam Rupiah dan Harga perunit dari ketiga sistem penjualan tersebut tidak berpengaruh terhadap Volume Penjualan Total dalam Unit.

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan.

Setiap perusahaan akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus pandai mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan masing-masing. Untuk bisa melakukannya diperlukan manajemen dan SDM yang baik dalam perusahaan.

Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas sumber daya manusia yang memadai. Karena dengan SDM yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan harus dijalankan, dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam mencapai target perusahaan.

SOLINDO MOTOR Wonogiri merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Wonogiri.

SOLINDO MOTOR Wonogiri adalah Authorized Dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor, service atau pemeliharaan serta penjualan *spare part* (suku cadang) sepeda motor. Dengan demikian berarti SOLINDO MOTOR bergerak dibidang penjualan dan jasa.

SOLINDO MOTOR Wonogiri hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrikan Kawasaki. *Spare part* yang dijualpun komponen asli dari Kawasaki. Dibidang jasa SOLINDO MOTOR menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, SOLINDO MOTOR Wonogiri melakukan 2 sistem penjualan, yaitu :

1. Penjualan secara tunai.

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan.

2. Penjualan secara kredit.

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran.

Volume penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan faktor penentu berhasil tidaknya perusahaan. Jika perusahaan melakukan penjualan dibawah target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut gagal dalam pemasaran produknya. Sebaliknya jika perusahaan menjual melewati target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut berhasil dalam usaha pemasaran produknya dan perusahaan akan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Agar dapat memperoleh keuntungan yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian.

Supaya SOLINDO MOTOR Wonogiri mencapai target penjualan sehingga keuntungan yang dihasilkan lebih besar, diperlukan kebijakan tentang sistem penjualan yang akan memudahkan konsumen melakukan pembelian. Karena dengan kemudahan sistem penjualannya akan menarik pembeli untuk memilih alternatif yang ditawarkan dealer dalam pembelian sepeda motor, sehingga akan mendongkrak volume penjualan pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri.

Hal inilah yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan penelitian untuk dijadikan bahan penyusunan *Tugas Akhir* dengan judul :

“ANALISIS TENTANG SISTEM PENJUALAN PADA DEALER SOLINDO MOTOR DI WONOGIRI”

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perumusan masalah yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan yang dijalankan pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri ?
2. Bagaimana pengaruh dari sistem penjualan yang dijalankan oleh dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri terhadap volume penjualan yang dihasilkan?
3. Bagaimana pengaruh sistem penjualan yang ada pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri terhadap laba yang dihasilkan?

C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

Tujuan yang dapat diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan dari penjualan tunai maupun penjualan secara kredit.
2. Untuk mengetahui perbandingan antara penjualan tunai dengan penjualan kredit.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem penjualan terhadap volume penjualan sepeda motor.

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

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pemikiran bagi perusahaan untuk menentukan kebijakan yang harus diterapkan bagi pembeli dalam melakukan penjualan tunai maupun penjualan kredit.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi untuk peneliti lainnya sebagai bahan pertimbangan dan kelengkapan.
3. Hasil penelitian ini yang utama sebagai dasar penyusunan Tugas Akhir yang merupakan syarat wajib untuk mencapai gelar Ahli Madya pada Program DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi, Universitas Sebelas Maret Surakarta.

D. METODE PENELITIAN.

1. Ruang Lingkup Penelitian.

Penelitian ini tentang sistem penjualan pada Dealer SOLINDO MOTOR yang berada di Jalan Ahmad Yani No 162. Telp (0273) 321871 Wonogiri (utara Plintheng Semar).

2. Desain Penelitian.

Berupa studi kasus tentang penjualan pada Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri.

3. Jenis Data.

a. Data Primer.

Data diperoleh langsung dari objek penelitian melalui pengamatan dan pengambilan data yang berkaitan dengan penelitian untuk menjawab permasalahan.

Contoh : volume penjualan, proses terjadinya penjualan, kegiatan perusahaan.

b. Data Sekunder.

Data yang diambil dan disusun berdasarkan referensi, arsip dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan penelitian.

Contoh : sejarah perusahaan, pedoman distributor Kawasaki.

4. Teknik Pengumpulan Data.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah :

a. *Interview.*

Penulis melakukan wawancara langsung dengan pihak terkait untuk memperoleh informasi yang valid dengan tujuan penelitian.

b. *Observasi.*

Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung pada Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri.

5. Teknik Pembahasan.

Teknik pembahasan yang digunakan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah dengan *Metode Diskriptif* melalui Analisa Rasio dan Analisis Regresi Linier, yaitu dengan membandingkan data dan mengolah data yang diperoleh dari dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri untuk dijadikan informasi yang berguna serta mengetahui pengaruh sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri terhadap peningkatan volume penjualan total.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori.

Penjualan tidak sama dengan pemasaran, tetapi kebanyakan orang mengartikannya sama. Sebenarnya pemasaran lebih luas cakupannya karena meliputi Produk, Harga, Distribusi dan Promosi. Dan penjualan merupakan salah satu bagian dari Promosi. (Basu Swasta ; 1988 : 9).

Sedang penjualan itu sendiri mempunyai arti sebagai penyerahan barang dan jasa dari produsen atau pedagang kepada pihak lain yang membutuhkan / *konsumen* dengan nilai tukar tertentu yang sudah disepakati.

Penjualan merupakan proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dengan pembeli. (Basu Swasta ; 1988 : 9)

Penjualan mempunyai tiga tujuan umum, yaitu :

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Agar suatu perusahaan dapat beroperasi dengan menguntungkan, maka harga jual barang harus lebih tinggi dari harga belinya. Harga jual yang menguntungkan harus meliputi :

1. Harga pokok barang yang dijual.
2. Biaya operasi perusahaan.
3. Laba yang diinginkan.

Langkah-langkah penjualan

Langkah- langkah melakukan penjualan sejak persiapan sampai dengan pelaksanaan penjualan antara lain :

1. Penetapan dan pemantapan tempat usaha.
2. Menetapkan sistem penjualan.
3. Membuat ramalan dan rencana penjualan.
4. Menentukan dan melaksanakan program penjualan.
5. Memelihara persediaan barang dagangan, peralatan dan perlengkapan.
6. Melaksanakan penjualan barang.
7. Menyelenggarakan administrasi penjualan.
8. Melaksanakan urusan pelayanan purna jual.

Pembuatan Laporan Penjualan.

Sumber informasi yang paling utama untuk mengetahui keberhasilan penjualan adalah Laporan Penjualan, baik yang dibuat kantor pusat, kantor cabang maupun wiraniaga sendiri.

Laporan Penjualan tersebut dapat digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi masing-masing individu maupun bidang yang terlibat dalam penyelenggaraan penjualan, apakah program penjualan yang dijalankan berhasil atau tidak.

Selain itu Laporan Penjualan dapat digunakan sebagai patokan untuk membuat target penjualan periode berikutnya. Pembuatan Laporan Penjualan dapat dilaksanakan setiap hari, setiap minggu, setiap bulan maupun setiap tahun.

Banyak faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan, antara lain :

1. Kondisi dan kemampuan penjual.

Dalam melakukan perekrutan tenaga penjual hendaknya mengetahui kemampuan tenaga penjual dan juga mengetahui jumlah tenaga penjual yang harus dipekerjakan. Agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, penjual harus dapat menyakinkan pembelinya tentang barang yang ditawarkan. Selain itu penjual juga harus memahami masalah-masalah penting lainnya, seperti :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga barang.
- c. Syarat penjualan, meliputi metode penjualan dan pelayanan purna jual.

2. Kondisi pasar.

Sebelum memasuki pasar, perusahaan harus sudah mengetahui karakteristik dari pasar tersebut, yaitu :

- a. Jenis pasar.
- b. Kelompok pembeli.
- c. Daya beli.
- d. Frekuensi pembelian.
- e. Keinginan dan kebutuhan dari konsumen yang ada dipasar sasaran.

3. Modal.

Selain digunakan untuk membiayai produksi, juga digunakan untuk mempromosikan barang.

4. Kondisi organisasi perusahaan.

Dalam perusahaan harus ada departemen khusus yang menangani masalah penjualan .

5. Faktor lain, dapat berupa Periklanan dan Pemberian hadiah.

(Basu Swasta ; 1990)

Sistem Penjualan.

Umumnya kita mengenal dua sistem penjualan, yaitu : Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit. Namun ada satu bentuk lain dari penjualan kredit, yaitu Leasing. Berikut ini dijelaskan masing-masing pengertian dari sistem penjualan tersebut diatas

:Penjualan Tunai.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tersebut dicatat oleh perusahaan. (Mulyadi ; 1989 : 199)

Penjualan tunai mempunyai keuntungan maupun kelemahan bagi perusahaan

Keunggulan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain :

- ❖ Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih harga perunit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli.
- ❖ *Fresh Money*, yaitu perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.
- ❖ Resiko keuangan yang macet tidak ada.

Kelemahan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain :

- ❖ Volume penjualan yang dilakukan relatif sedikit / rendah.
- ❖ Laba perusahaan menjadi turun.

1. Penjualan Kredit.

Penjualan kredit dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Pembayaran tagihan tersebut dilakukan dengan cara angsuran secara bertahap dengan dibebani bunga kredit.

Installment Sales adalah transaksi jual beli yang dilakukan berdasarkan cicilan, biasanya disertai dengan ketentuan untuk membayar sejumlah uang muka tertentu atau DP (Down Payment). DP bertujuan untuk melindungi kepentingan serta hak-hak si penjual barang.

Faktor-faktor yang dapat dijadikan pertimbangan kredit antara lain :

1. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.
2. Jangka waktu kredit, berapa lama seorang langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya.
3. Potongan (discount) yang diberikan kepada langganan.

Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya maka volume penjualan akan meningkat yang akan membawa keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan.

Untuk menilai penjualan secara kredit, perusahaan harus mengumpulkan berbagai informasi. Informasi ini baik yang bersifat keuangan maupun yang tidak. Informasi tersebut kemudian dianalisa untuk kemudian menentukan layak tidaknya seorang pembeli diberikan penjualan secara kredit. (Suad Husnan ;1988).

Prosedur pemberian piutang / kredit.

Pemberian kredit memerlukan pembahasan dari seksi pemasaran untuk mengabulkan atau tidak permohonan kredit dengan mempertimbangkan berbagai hal, karena kredit mempunyai resiko yang tinggi. Jadi permohonan kredit perlu dianalisa kelayakannya berdasar 5 C, yaitu :

1. Character.

Pemberian kredit berdasarkan pada unsur kepercayaan. Jadi yang mendasari kepercayaan yaitu adanya keyakinan pihak perusahaan bahwa pembeli mempunyai moral, watak ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif dan juga mempunyai tanggung jawab.

Manfaatnya dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kejujuran dan integritas serta tekad baik untuk memenuhi kewajiban hutang.

2. Capacity.

Pemberian kredit didasarkan pada penilaian kepada calon pembeli mengenai kemampuan melunasi kewajiban hutangnya kepada perusahaan. Jadi jelaslah penilaian ini berdasarkan pada penghasilan yang didapatkan akan mampu melunasi hutang tepat pada waktunya.

3. Capital.

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

4. Collateral.

Pemberian kredit didasarkan pada jaminan yang diserahkan oleh pembeli

5. Condition.

Pemberian kredit didasarkan pada situasi dan kondisi lingkungan eksternal yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada kurun waktu tertentu yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran kredit. (Teguh Pudjo Muljono ; 1988 : 11)

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan kredit menurut Riyanto ; 1990 : 79 :

1. Laba yang dihasilkan; penjualan kredit hendaknya mempunyai prosentase laba yang lebih tinggi jika dibanding penjualan tunai.
2. Perangkat kredit; penjualan kredit memerlukan perangkat kredit yang berupa faktur sebagai tanda bukti.
3. Pertimbangan hukum dalam pemberian kredit; dalam memberikan kredit perusahaan harus meninjau kebijaksanaan yang diambil agar sesuai dengan aspek hukum / ketentuan yang berlaku.

Keunggulan penjualan secara kredit :

- ❖ Volume penjualan yang dilakukan perusahaan relatif tinggi.
- ❖ Laba yang didapatkan perusahaan menjadi naik.
- ❖ Keuntungan perusahaan diperoleh dari harga perunit ditambah dengan pendapatan bunga.
- ❖ Nilai barang menjadi lebih tinggi.

Kelemahan penjualan secara kredit :

- ❖ Adanya resiko kredit macet.
- ❖ *Bed debt* yang tinggi.
- ❖ Biaya yang ditimbulkan semakin tinggi.
- ❖ Persediaan kas berkurang sehingga sulit mendapatkan *Fresh Money*.

3. Leasing.

Leasing merupakan bentuk penjualan kredit tapi sifatnya tidak langsung. *Leasing* adalah salah satu bentuk metode pembelanjaan yang sangat penting didalam dunia usaha, karena dengan adanya *Leasing* suatu badan usaha dapat memperoleh serta menggunakan barang-barang modal tanpa harus membelinya atau memilikinya sendiri. (Charles Dullless Marpaung; 1985 : 1)

Leasing dilakukan dengan adanya campur tangan dari lembaga-lembaga yang membantu dalam proses jual beli dalam hal pembiayaan / *finance* dalam memperoleh barang.

Leasing adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang modal untuk digunakan oleh perusahaan untuk jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran –pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama. (Eddy P Soekadi ; 1986 : 16)

Leasing adalah suatu kontrak antara pemilik aktiva yang disebut *lessor* dengan pihak yang memanfaatkan aktiva tersebut yang disebut *lessee* untuk jangka waktu tertentu. Manfaat *leasing* adalah bahwa *lessee* dapat memanfaatkan aktiva tanpa harus memiliki aktiva tersebut. Sebagai kompensasi manfaat yang dinikmati, maka *lessee* mempunyai kewajiban membayar secara periodik sebagai sewa aktiva yang digunakan. Manfaat lain bahwa *lessee* tidak perlu menanggung biaya perawatan, pajak dan asuransi. (Agus Sartono ; 1997 : 401)

Keunggulan yang diperoleh dari penjualan secara *leasing* :

- ❖ Perusahaan secara langsung mendapatkan pembayaran secara tunai, sehingga tersedia *Fresh Money* dari lembaga *leasing*.
- ❖ Resiko keuangan macet tidak ada.
- ❖ Mempertinggi volume penjualan.

Kelemahan dari penjualan secara *leasing* :

- ❖ Perusahaan tidak bisa begitu saja memberikan pilihan lembaga *leasing* yang akan melakukan pembiayaan *leasing* terhadap konsumen.
- ❖ Biaya yang ditimbulkan semakin tinggi bagi konsumen.

Analisis Data Statistik dengan Metode Regresi Linier Berganda

Untuk mengevaluasi ketelitian dari suatu pendugaan dari suatu keputusan harus mengetahui sesuatu tentang variabilitas dari populasi darimana sampel diambil. Variabilitas ini biasanya diukur dengan deviasi standar dari condition distribution dari Y untuk nilai X tertentu.

Selama data terdiri dari nilai Y yang sangat sedikit untuk nilai X tertentu kita akan mengalami kesulitan untuk menduga deviasi standar. Oleh karena itu dianggap bahwa condition distribution mempunyai standar deviasi yang sama.

$$S_{y.x} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{\left(Y_i - Y_2 \frac{1}{i}\right)^2}{n-2}}$$

$$S_b = \frac{S_{y.x}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n X_i^2 \frac{\left(\sum_{i=1}^n X_i\right)^2}{n}}}$$

S_b : standard error of the regression coefisien

S_{yx} : standard error of estimate.

$$t = \frac{b - \beta}{s_b}$$

Analisis dengan Regresi Linier dapat dikerjakan dengan cepat dan mudah dengan menggunakan program SPSS. Dimana program tersebut membantu penghitungan melalui komputer hanya dengan memasukkan data-data yang diperlukan.

Contoh penghitungan dengan program SPSS :

Data statistik halaman 304 (Jarwanto) :

X	Y	Y'	Y-Y'	(Y-Y') ²
48	312	307.04	4,96	24,6016
32	164	196.96	-32,96	1.086,3616
40	280	252.00	28,00	784,000
34	195	210.72	-14,72	216,2400
30	200	183.20	16,80	282,2400
50	288	320.80	-32,80	1.075,8400
26	146	155.68	-9,68	93,7024
50	361	320.80	40,20	1.616,0400
22	149	128.16	20,84	434,3056
43	252	272.64	-20,64	426,0096
				6.039,7792

Jawaban terdapat pada halaman Lampiran.1

B. Kerangka Pemikiran

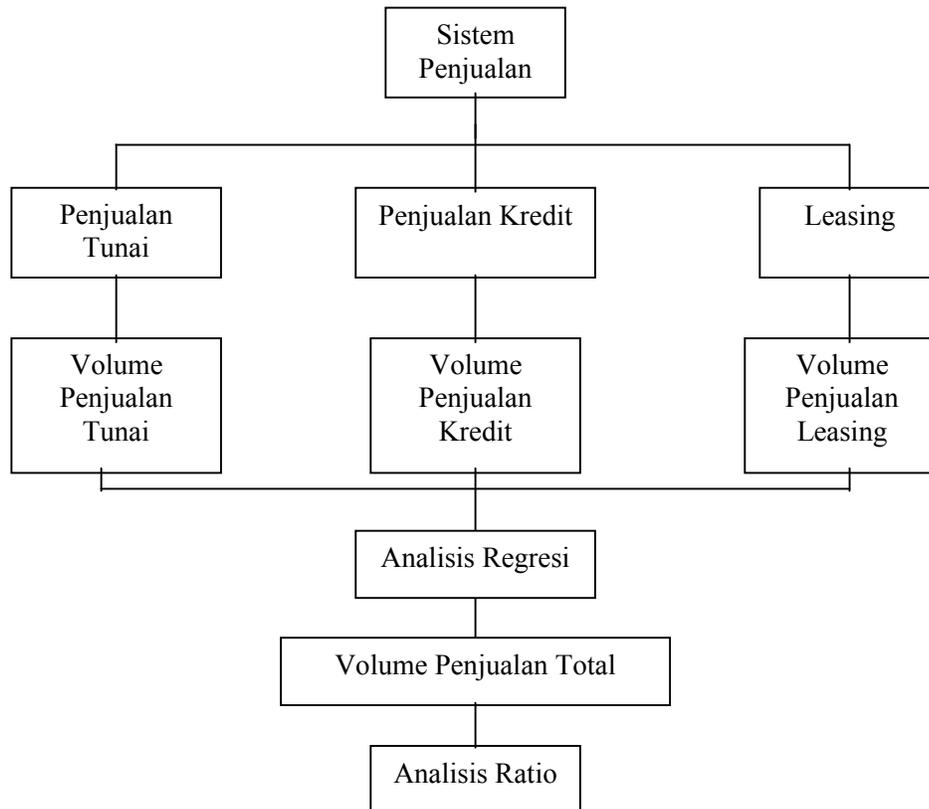
Sistem penjualan merupakan struktur yang menggambarkan alternatif cara penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Dari alternatif cara penjualan tersebut, diharapkan konsumen memilih dalam melakukan transaksi pembelian, mana yang dirasa lebih mempermudah dalam melakukan pembelian atau memiliki barang. Sehingga jika ada kemudahan dalam pembelian suatu barang, diharapkan akan meningkatkan volume penjualan. Dari setiap alternatif cara penjualan yang ditawarkan perusahaan pastilah mempunyai keunggulan maupun kelemahan bagi perusahaan.

Dengan adanya alternatif cara penjualan, maka dapat dilihat perbandingan penjualan yang dilakukan perusahaan. Dari situ dapat terlihat alternatif mana yang lebih dipilih konsumen dalam melakukan pembelian suatu barang dengan melihat dari volume penjualan dari setiap alternatif yang ditawarkan kepada konsumen

Dengan menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda akan diketahui pengaruhnya terhadap volume penjualan total dari masing-masing sistem penjualan yang dijalankan. Untuk melakukan penghitungan Analisis Regresi Linier dengan menggunakan program SPSS.

Berikut ini merupakan kerangka pemikiran yang digambarkan dalam bentuk bagan :

Gambar II.1.



BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN ANALISIS PEMBAHASAN

A. Sejarah Perusahaan.

PT Anugerah Solindo Abadi yang berdiri pada tahun 1995 merupakan perusahaan induk dari dealer-dealer SOLINDO MOTOR. Pendiri sekaligus direktur PT Anugerah Solindo Abadi adalah Bapak Ir Ronny Pambudi. Mula-mula hanya membuka 4 cabang di wilayah Surakarta, yaitu di Solo, Karanganyar, Klaten dan Wonogiri.

Pada awal mula pendiriannya, SOLINDO MOTOR hanya melakukan fungsi 2 S, yaitu Service dan Spare part. Yaitu perusahaan tidak menargetkan penjualan sepeda motor, hanya melayani pemeliharaan dan penjualan suku cadang sepeda motor Kawasaki.

PT Anugerah Solindo Abadi merupakan pengembangan usaha dari PT Kawasaki Motor Indonesia yang berdiri tanggal 18 Februari 1994. Yang merupakan industri kendaraan bermotor roda dua dan komponennya dengan merk Kawasaki. Perusahaan ini membentuk jaringan pemasaran di seluruh Indonesia beserta fasilitas service dan penyediaan suku cadang.

Jenis sepeda motor yang pertama diproduksi adalah sepeda motor dengan mesin 4 langkah (4 Tak) yang diberi nama KAZE (110 cc). PT Kawasaki Motor Indonesia merupakan perusahaan yang baru lahir dan merupakan perusahaan yang relatif kecil bila dibandingkan dengan perusahaan industri sepeda motor lainnya yang ada di Indonesia. Meski keberadaannya relatif masih baru namun telah mampu membuat terobosan baru dengan memproduksi sepeda motor KAZE R yang

dilengkapi rem cakram serta KAZE VR yang dilengkapi Velg Racing pertama di Indonesia yang kemudian disusul dengan memproduksi motor sport 150 cc, yaitu Ninja series (Ninja Standar, Ninja R dan Ninja RR), motor sport touring 175 cc Eliminator dan motor jenis bebek 110 cc Blitz dan Blitz R serta bebek kelas 125 cc Blitz Joy (Blitz Joy R dan Blitz Joy VR).

PT Anugerah Solindo Abadi menjalin kerja sama dengan PT Kawasaki Motor Indonesia sebagai dealer resmi Kawasaki dan pada tahun 1995 PT Anugerah Solindo Abadi membuka cabang di Wonogiri dengan nama SOLINDO MOTOR Wonogiri.

Pada tahun 1995 – 2000, SOLINDO MOTOR Wonogiri tidak menargetkan penjualan sepeda motor, hanya melayani service dan penjualan suku cadang yang disebut dengan fungsi 2 S, yaitu Service dan Spare part. Baru mulai tahun 2001 SOLINDO MOTOR Wonogiri menargetkan penjualan sepeda motor Kawasaki dan mulai tahun tersebut SOLINDO MOTOR Wonogiri mempunyai misi dan visi penjualan serta program penjualan sepeda motor yang jelas. Mulai tahun 2001 tersebut SOLINDO MOTOR Wonogiri menjalankan fungsi 3 S, yaitu Sales, Service dan Spare part.

Lokasi dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri cukup strategis karena terletak di jalur utama kota Wonogiri, tepatnya berada pada Jl. Ahmad Yani No 162, hanya saja lokasi tersebut juga banyak terdapat dealer-dealer sepeda motor yang lain, seperti Honda dan Yamaha yang merupakan pesaing dari pabrikan Kawasaki. Untuk pabrikan Kawasaki, SOLINDO MOTOR merupakan satu-satunya yang ada di Kabupaten Wonogiri.

B. Kepemilikan.

SOLINDO MOTOR Wonogiri merupakan cabang dari PT Anugerah Solindo Abadi yang didirikan oleh Bapak Ir. Ronny Pambudi. Walaupun berwujud Perseroan Terbatas, dalam kenyataannya PT Anugerah Solindo Abadi merupakan perusahaan perseorangan dengan sifat saham tertutup. PT Anugerah Solindo Abadi memberikan wewenang untuk mengatur dealer disetiap cabangnya masing-masing. Jadi untuk hak otonomi yang diberikan PT Anugerah Solindo Abadi yang bertanggung jawab adalah Kepala Cabang yang dijabat oleh seorang Supervisor.

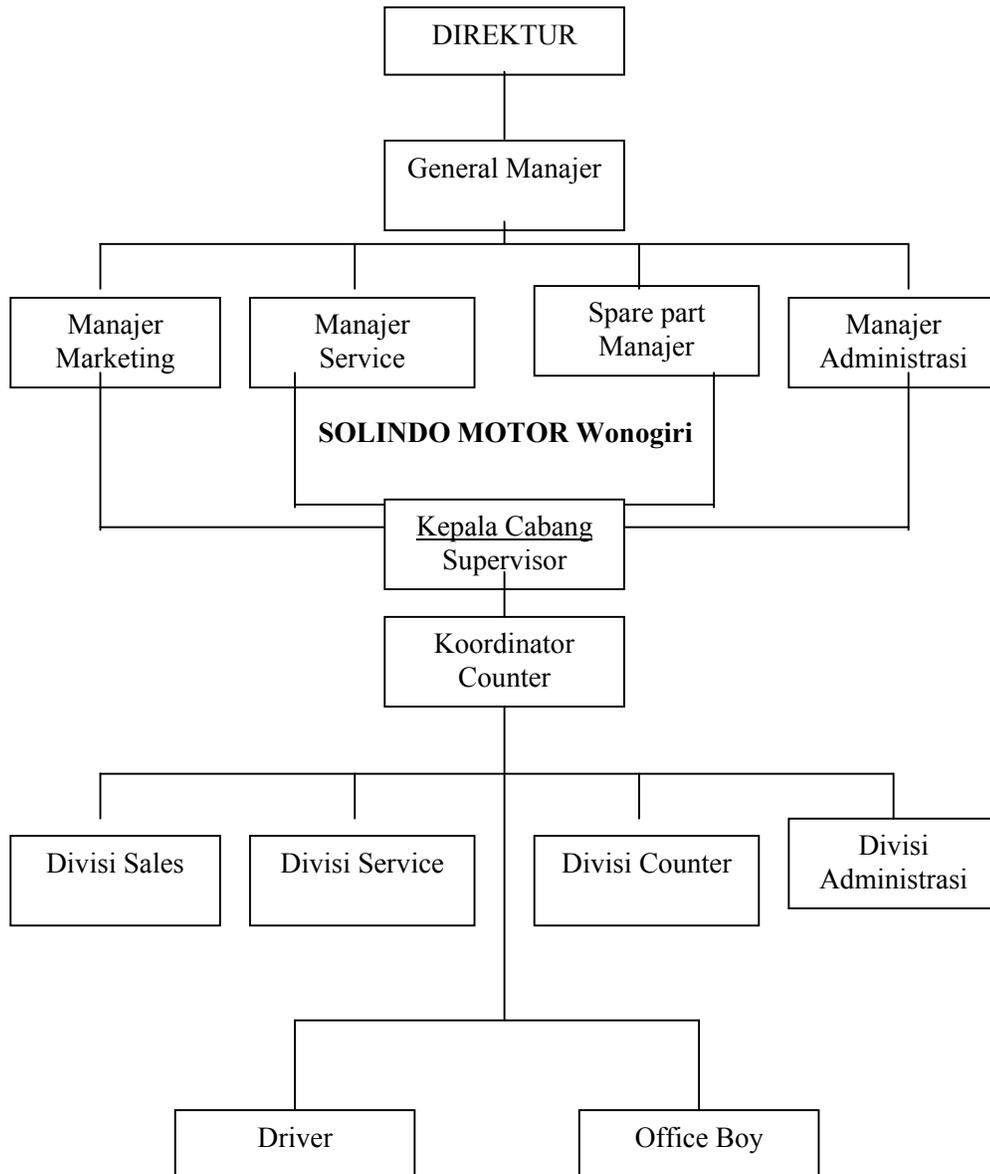
C. Struktur Organisasi.

Setiap perusahaan pastilah mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan manajemen yang baik dan sumber daya manusia yang berkualitas. SDM yang berkualitas tersebut akan menentukan bagaimana proses atau cara kerja yang efektif dan efisien agar tujuan perusahaan cepat tercapai. Untuk mencapai tujuan suatu perusahaan diperlukan kerjasama yang saling mendukung antara bagian-bagian yang ada di perusahaan.

Berikut ini disajikan bagan dari struktur organisasi yang ada di dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri. Bagan tersebut dapat menjelaskan tanggung jawab dan wewenang serta tugas yang harus dikerjakan dari masing-masing jabatan :

Gambar III 1.

PT ANUGERAH SOLINDO ABADI



Diskripsi Jabatan :

1. Kepala Cabang

Sebenarnya kepala cabang dijabat oleh seorang Supervisor. Sebagai seorang supervisor mempunyai wewenang dan tugas sebagai berikut :

- ❖ Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan dealer pada direksi.
- ❖ Membuat kebijakan-kebijakan yang harus dilakukan dalam mengejar target penjualan .
- ❖ Melakukan evaluasi kerja terhadap karyawan.
- ❖ Menolak atau menerima pengajuan kredit sepeda motor.

2. Koordinator Counter

Sebagai koordinator counter mempunyai wewenang dan tugas sebagai berikut:

- ❖ Bertanggung jawab langsung terhadap seluruh kegiatan dealer.
- ❖ Melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan demi kepuasan konsumen.
- ❖ Memberikan pengarahan kepada karyawan tentang tugas yang harus dikerjakan.
- ❖ Melakukan pendekatan langsung kepada pembeli.

3. Divisi Sales

Untuk divisi sales terdiri dari 4 orang dengan tugas sebagai berikut :

- ❖ Mencari calon pembeli.
- ❖ Mengedarkan brosur-brosur.
- ❖ Melakukan promosi.

4. Divisi Service

Untuk divisi service terdiri dari 2 orang dengan tugas sebagai berikut :

- ❖ Melakukan pengecekan ulang terhadap sepeda motor yang dibeli.
- ❖ Melakukan service dan perbaikan sepeda motor.

5. Divisi Counter

Untuk divisi counter terdiri dari 4 orang dengan tugas sebagai berikut :

- ❖ Melayani penjualan.
- ❖ Memberikan informasi-informasi yang penting tentang harga.
- ❖ Melayani pengajuan kredit sepeda motor.
- ❖ Melayani penjualan spare part sepeda motor.

6. Divisi Administrasi

Untuk divisi administrasi terdiri dari 1 orang dengan tugas sebagai berikut:

- ❖ Melakukan pembukuan kas hasil penjualan sepeda motor.
- ❖ Melakukan pencatatan tentang barang-barang yang masuk dan keluar dealer.
- ❖ Melakukan pencatatan tentang pesanan sepeda motor.

7. Driver

Untuk driver terdiri dari 1 orang dengan tugas sebagai berikut :

- ❖ Mengambil sepeda motor dari dealer pusat.
- ❖ Mengirimkan sepeda motor kepada pembeli.
- ❖ Melakukan PAMOLING (Pameran Mobil Keliling)

8. Office Boy

Sebagai seorang office boy bertanggung jawab terhadap kebersihan dan kenyamanan dealer sekaligus keamanannya.

D. Kegiatan Perusahaan.

Kegiatan perusahaan merupakan aktifitas sehari-hari yang dilakukan oleh dealer untuk menunjang tercapainya tujuan perusahaan. Kegiatan yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri bermacam-macam, seperti dibawah ini :

1. Promosi.

Promosi merupakan sarana dealer untuk menyampaikan pesan kepada calon pembeli agar tertarik untuk melakukan pembelian. Untuk mengejar target penjualan yang direncanakan, dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri melakukan promosi penjualan melalui beberapa cara, yaitu melalui :

a. Media Cetak.

SOLINDO MOTOR Wonogiri melakukan pengiklanan pada surat kabar Solo Pos dan Jawa Pos.

b. Radio.

Pengiklanan juga dilaksanakan melalui radio-radio. Stasiun radio yang digunakan adalah RSPD dan Radio GIS Wonogiri.

c. Spanduk, Baliho dan Rontek.

Pemasangan spanduk, baliho dan rontek merupakan sarana promosi yang paling banyak dilakukan. Biasanya dipasang pada tempat yang strategis yang mudah dilihat oleh orang-orang.

d. Sponsorship.

SOLINDO MOTOR Wonogiri melakukan kerjasama dalam penyelenggaraan event-event yang mengundang perhatian massa dengan eventorganizer yang menangani event tertentu, seperti : konser musik, Wonogiri Expo, peringatan HUT Wonogiri, dll.

e. PAMOLING (Pameran Mobil Keliling).

Kegiatan ini merupakan cara dealer memperkenalkan sepeda motor yang tersedia dijual dalam dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri beserta pemberitahuan kemudahan cara pembeliannya dengan cara memajang sepeda motor didalam mobil boks terbuka ditempat-tempat yang ramai dan strategis.

2. Sales.

Merupakan kegiatan utama dari dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri yaitu melakukan penjualan sepeda motor Kawasaki. Sepeda motor yang dijual pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri antara lain :

- KAZE series : KAZE, KAZE R dan KAZE VR.
- NINJA series : NINJA Standart, NINJA R dan NINJA RR.
- BLITZ series : BLITZ, BLITZ R, BLITZ JOY R dan BLITZ JOY VR.
- ELIMINATOR.

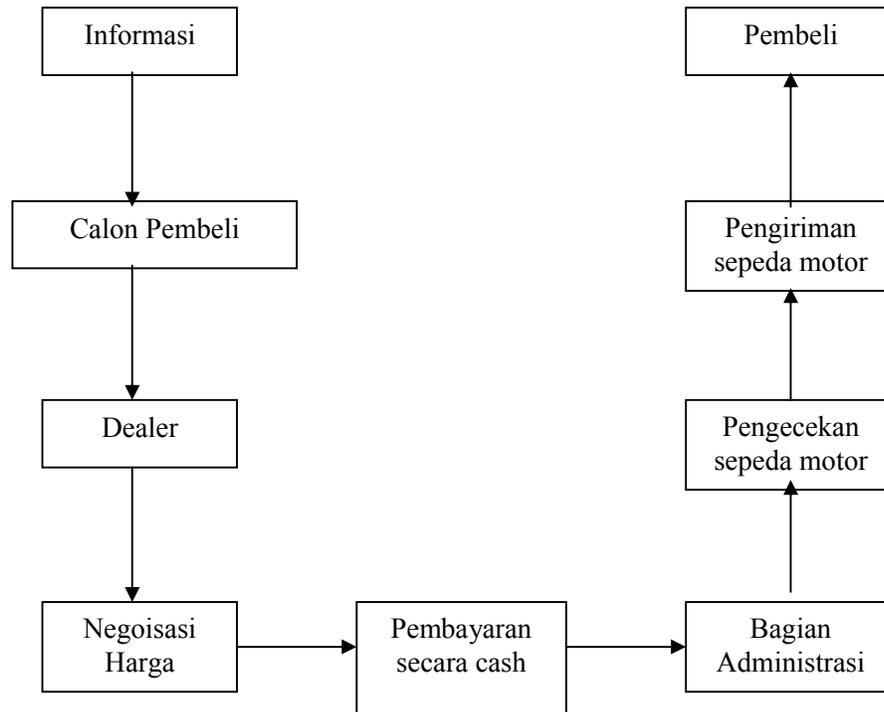
Dalam melakukan penjualan, dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri menggunakan 3 sistem penjualan, yaitu :

1) Penjualan Tunai.

Sistem penjualan ini mewajibkan pembeli untuk membayar atau melunasi jumlah harga sepeda motor terlebih dahulu sebelum barang tersebut diserahkan atau dikirim oleh dealer kepada pembeli. Setelah uang diterima, transaksi penjualan tersebut dicatat oleh bagian administrasi, kemudian dilakukan pengecekan sepeda motor sekaligus elakukan service sebelum barang tersebut dikirim kepada pembelinya.

Berikut ini merupakan bagan proses penjualan secara tunai :

Gambar III.2.



Bagi dealer penjualan secara tunai mempunyai keunggulan sebagai berikut:

- Dealer mendapatkan Fresh Money, karena langsung mendapatkan atau menerima uang tunai dari pembeli.
- Perputaran kas berjalan lancar.
- Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih harga perunit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli.
- Resiko keuangan macet tidak ada.

Sedang kelemahan penjualan secara tunai adalah sebagai berikut :

- Volume penjualan yang dilakukan relatif lebih sedikit.
- Pembeli meminta potongan harga yang cukup besar.

2) Penjualan Kredit.

Sistem penjualan ini dilakukan berdasarkan cicilan, untuk pembeli diharuskan membayar sejumlah uang muka atau Down Payment (DP) sebesar 60 % dari harga OTR (harga pokok sepeda motor), sedang sisanya dibayar secara angsuran selama 12 bulan dengan bunga menurun sebesar 3 %.

Tidak semua permintaan atau pengajuan kredit sepeda motor bisa dikabulkan, hal tersebut tergantung dari hasil survei yang dilakukan pihak dealer.

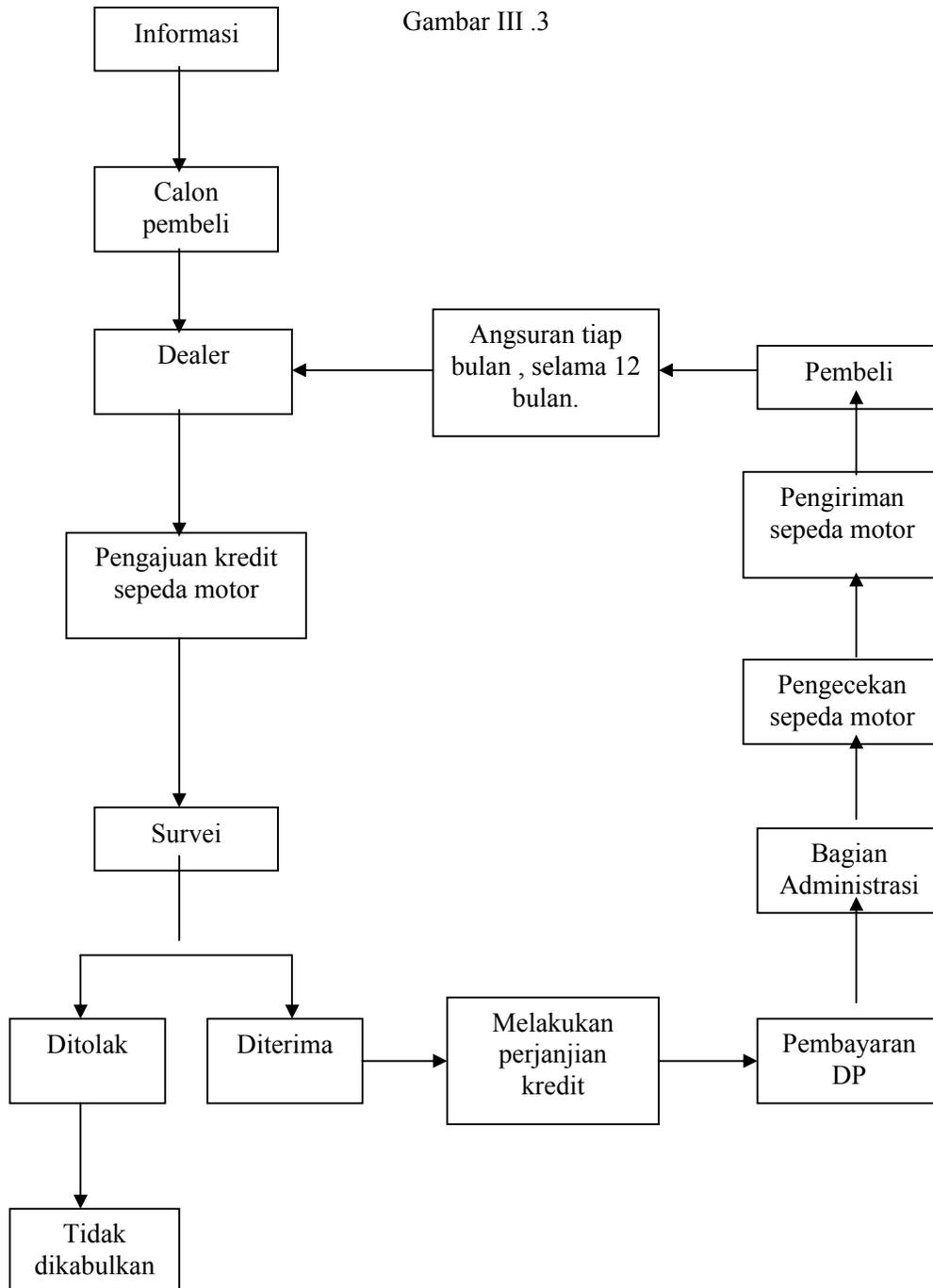
Dalam pengajuan kredit sepeda motor harus menyerahkan syarat-syarat sebagai berikut :

Tabel III.1.

Kredit Perseorangan	Kredit perusahaan
✓ Copy KTP suami dan istri, KK yang berlaku.	✓ Copy Akta Pendirian Perusahaan dan Perubahannya.
✓ Copy PBB, Rek Listrik/ Telp/ PDAM	✓ Copy Rek Koran / Neraca Rugi/Laba 3 bulan terakhir.
✓ Copy Slip Gaji / Ket Penghasilan.	✓ Persyaratan lain yang diperlukan saat survei.
✓ Persyaratan lain yang diperlukan saat survei.	

Berikut ini merupakan bagan proses penjualan secara kredit :

Gambar III .3



Keunggulan yang diperoleh dari penjualan secara kredit :

- Nilai barang menjadi lebih tinggi.
- Keuntungan yang dihasilkan lebih tinggi.
- Keuntungan dealer diperoleh dari harga perunit ditambah dengan pendapatan bunga.

Kelemahan penjualan secara kredit :

- Adanya resiko piutang tak tertagih (kredit macet).
- Bed Debt yang tinggi.
- Persediaan kas berkurang sehingga sulit mendapatkan Fresh Money.
- Kalah bersaing dengan Leasing.

3) *Leasing.*

Sistem penjualan ini melibatkan pihak ke tiga, yaitu lembaga yang bersedia melakukan pembiayaan atau finance terhadap pembelian sepeda motor.

Lembaga leasing yang ada pada SOLINDO MOTOR Wonogiri antara lain :

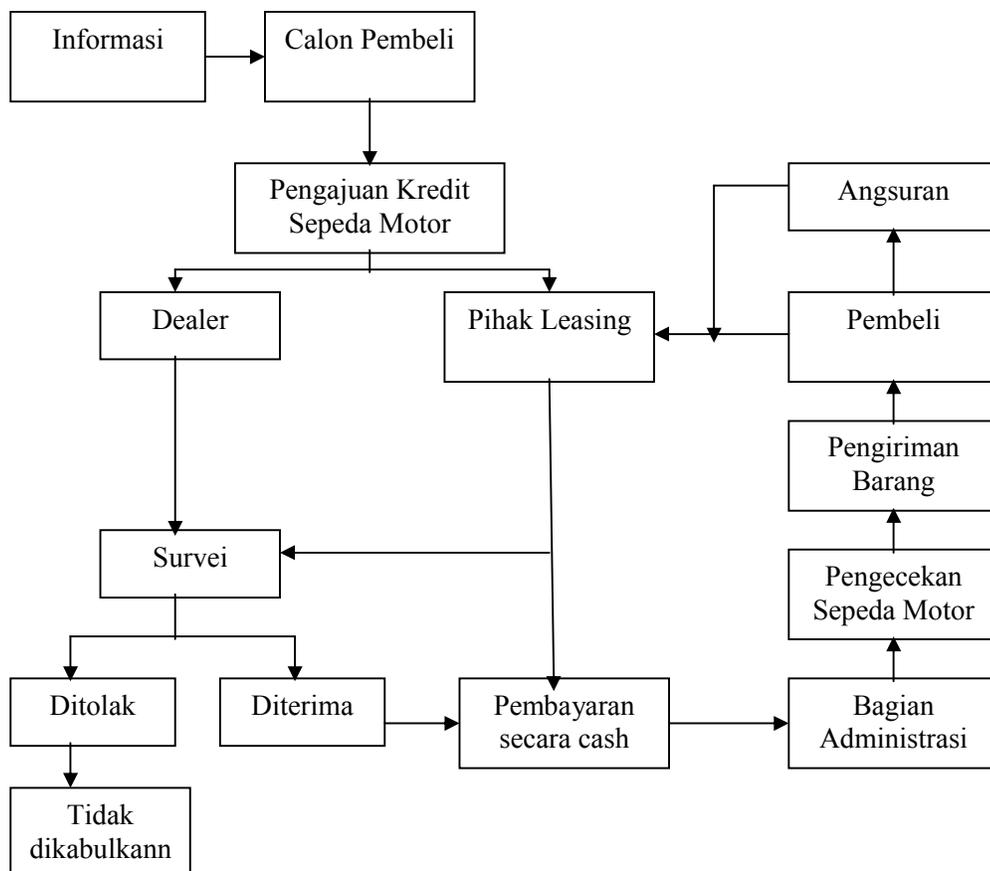
- ADIRA
- MANDALA MULTI FINANCE
- OTTO
- SIF (Swadarma Indotama Finance)
- PARA
- SEMESTA

Sebenarnya sistem penjualan ini merupakan sistem penjualan secara kredit, tapi sifatnya tidak langsung, karena dealer tetap mendapatkan

uang tunai dari pembelian sepeda motor, sedangkan pembeli mempunyai kewajiban angsuran setiap bulannya kepada pihak leasing yang telah membantu dalam pembiayaan pembelian sepeda motor. Dalam sistem penjualan ini dealer bertanggung jawab hanya sampai kegiatan survei dan pelayanan purna jual. Untuk masalah finansial antara lembaga leasing dengan pembeli, pihak dealer tidak ikut campur tangan.

Berikut merupakan bagan proses penjualan secara leasing :

Gambar III.4.



Dalam penjualan leasing, pembeli diberikan beberapa alternatif pilihan harga untuk uang muka dan berapa lama angsuran yang akan dilaksanakan melalui brosur-brosur Daftar Angsuran. Hal tersebut sangat menarik minat pembeli karena diberikan banyak pilihan dalam melakukan pembayaran. Beda dengan penjualan kredit yang dilakukan dealer yang mewajibkan pembeli untuk membayar Down Payment (DP) sebesar 60% terlebih dahulu yang sisanya dibayar selama 12 bulan. Sehingga penjualan secara leasing lebih banyak dilakukan, hal tersebut sangat menguntungkan bagi dealer maupun bagi lembaga leasing itu sendiri.

Keunggulan penjualan leasing bagi dealer :

- Dealer secara langsung mendapatkan Fresh Money dari pembayaran tunai pihak leasing.
- Resiko keuangan macet tidak ada.
- Volume penjualan relatif lebih tinggi.
- Perputaran kas berjalan lancar.

Kelemahan penjualan leasing bagi dealer :

- Perbedaan pendapat antara pihak leasing dengan dealer tentang persetujuan pengajuan kredit oleh pembeli.
- Dealer sulit menentukan lembaga mana yang akan melakukan pembiayaan atau finance karena banyaknya lembaga leasing yang ada di SOLINDO MOTOR Wonogiri. Hal tersebut sebenarnya bisa diatasi jika pembeli menentukan sendiri lembaga mana yang diinginkan dalam melakukan pembiayaan

pembelian sepeda motornya. Karena pembeli tersebut akan memilih lembaga leasing yang dirasa ringan dalam melakukan angsuran dan prosesnya tidak berbelit-belit.

Untuk syarat pengajuan kredit leasing sama dengan syarat-syarat dalam pengajuan kredit langsung kepada dealer.

3. Penjualan Spare Part.

Penjualan spare part adalah hal yang mendukung dalam usaha dealer. Dulu spare part Kawasaki sulit didapatkan, mungkin hal tersebut yang mengakibatkan permintaan terhadap sepeda motor Kawasaki sangat sedikit dibanding merk-merk yang lain. Untuk itu perusahaan mulai memproduksi spare part Kawasaki agar mampu bersaing dengan merk-merk lain untuk dijual pada dealer-dealer.

Dealer SOLINDO MOTOR Wonogir sendiri menyediakan semua komponen sepeda motor Kawasaki dan untuk menarik pembelian spare part para konsumen, maka SOLINDO MOTOR Wonogiri memberikan bonus atau hadiah jika konsumen tersebut melakukan pembelian spare part diatas Rp. 100.000, 00.

4. Service atau Pemeliharaan Sepeda Motor.

Sesuai dengan fungsinya yaitu 3 S (Sales, Spare Part, Service) SOLINDO MOTOR Wonogiri juga menyediakan bengkel untuk melakukan pemeliharaan sepeda motor Kawasaki. Service merupakan salah satu pelayanan purna jual yang mempunyai sasaran kepuasan selamanya bagi konsumen SOLINDO MOTOR Wonogiri.

Peranan service :

- a. Service memberikan keuntungan.

Jika service yang diberikan memuaskan, maka pemilik sepeda motor akan datang kembali untuk service lagi. Hal tersebut akan memberikan dan meningkatkan pendapatan dealer.

- b. Service penunjang penjualan.

Jika pelayanan dan hasil kerja dari service memuaskan konsumen maka konsumen tersebut akan setia terhadap merk sehingga bisa meningkatkan penjualan.

- c. Service memelihara hubungan dengan konsumen.

Pelayanan purna jual yang memuaskan dan meyakinkan, termasuk menyelesaikan keluhan dari para konsumen dengan baik, cepat, dan tuntas akan membuat mereka selalu kembali ke bengkel dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri. Dengan demikian akan timbul hubungan yang baik sekaligus memupuk loyalitas konsumen terhadap Kawasaki.

- d. Service sebagai sarana informasi.

Service merupakan sumber informasi bagi pabrik dalam hal kualitas motor yang sangat berguna bagi perbaikan dan peningkatan mutu sepeda motor produksi berikutnya.

E. Keunggulan Produk Sepeda Motor Kawasaki.

Produk-produk sepeda motor Kawasaki memiliki beberapa keunggulan sebagai berikut :

1. Untuk produk sepeda motor 4 Tak :
 - a. Kopling paling sempurna dengan PECS (Power Engagement Clutch System) yang merupakan ciri utama motor bebek Kawasaki. Dengan PECS tidak menimbulkan hentakan saat perpindahan gigi.
 - b. Saringan oli ganda sehingga menjamin pelumasan mesin yang lebih sempurna sehingga mesin menjadi lebih awet dan tahan lama.
 - c. Getaran mesin sangat minim
2. Untuk produk sepeda motor 2 Tak :
 - a. Silinder tidak perlu dikorter (over size).
 - b. Besar tenaganya atau daya terbesar yaitu 28,5 PS.
 - c. Nyaman dikendarai dan stabil.
 - d. Getaran mesin sangat minim.

F. Pengaruh Sistem Penjualan terhadap Volume Penjualan dengan Analisis Rasio.

Dari setiap sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri akan mempengaruhi volume penjualan sepeda motor. Pengaruh sistem penjualan tersebut akan terlihat dengan membandingkan volume penjualan dari setiap sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri.

Berikut ini merupakan Data Penjualan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri selama tahun 2004 .

Tabel III.2
**Dealer SOLINDO MOTOR WONOGIRI
DATA PENJUALAN
TAHUN 2004**

NO	Bulan Penjualan	Volume Penjualan	Nilai Penjualan
1	Januari	11 Unit	Rp 133.610.000
2	Februari	13 Unit	Rp 169.075.000
3	Maret	12 Unit	Rp 145.920.000
4	April	25 Unit	Rp 309.835.000
5	Mei	26 Unit	Rp 342.995.000
6	Juni	20 Unit	Rp 287.310.000
7	Juli	20 Unit	Rp 276.455.000
8	Agustus	22 Unit	Rp 232.705.000
9	September	23 Unit	Rp 271.725.000
10	Oktober	22 Unit	Rp 279.570.000
11	November	26 Unit	Rp 361.090.000
12	Desember	27 Unit	Rp 300.140.000
	Jumlah	247 Unit	Rp 3.110.430.000

Sumber : Data primer yang diolah, tahun 2004

Data tersebut merupakan data keseluruhan penjualan yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri selama periode waktu tahun 2004. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa volume penjualannya sangat sedikit.

Berikut ini juga disajikan Data Penjualan dari setiap sistem penjualan yang dilakukan selama periode tersebut. Sehingga dari data tersebut dapat diketahui prosentase dari setiap penjualan dan pengaruhnya terhadap volume penjualan.

Tabel III.3.

**Dealer SOLINDO MOTORWONOGIRI
DATA PENJUALAN TUNAI
TAHUN 2004**

NO	Bulan Penjualan	Volume Penjualan	Nilai Penjualan
1	Januari	3 Unit	Rp 43.150.000
2	Februari	1 Unit	Rp 18.150.000
3	Maret	2 Unit	Rp 22.200.000
4	April	4 Unit	Rp 44.825.000
5	Mei	5 Unit	Rp 69.550.000
6	Juni	4 Unit	Rp 64.190.000
7	Juli	7 Unit	Rp 81.385.000
8	Agustus	7 Unit	Rp 60.390.000
9	September	3 Unit	Rp 46.400.000
10	Oktober	3 Unit	Rp 47.400.000
11	November	7 Unit	Rp 112.275.000
12	Desember	3 Unit	Rp 32.150.000
	Jumlah	49 Unit	Rp 642.065.000

Sumber : Data primer yang diolah, tahun 2004.

Tabel III.4.

**Dealer SOLINDO MOTOR WONOGIRI
DATA PENJUALAN KREDIT
TAHUN 2004**

NO	Bulan Penjualan	Volume Penjualan	Nilai penjualan
1	Januari	1 Unit	Rp 11.950.000
2	Februari	4 Unit	Rp 56.690.000
3	Maret	5 Unit	Rp 67.050.000
4	April	2 Unit	Rp 29.325.000
5	Mei	2 Unit	Rp 36.500.000
6	Juni	1 Unit	Rp 10.690.000
7	Juli	-	-
8	Agustus	-	-
9	September	2 Unit	Rp 21.100.000
10	Oktober	-	-
11	November	2 Unit	Rp 48.200.000
12	Desember	1 Unit	Rp 10.600.000
	Jumlah	20 Unit	Rp 292.105.000

Suber : Data primer yang diolah, tahun 2004

Tabel III.5.

**Dealer SOLINDO MOTOR WONOGIRI
DATA PENJUALAN LEASING
TAHUN 2004**

NO	Bulan Penjualan	Volume Penjualan	Nilai penjualan
1	Januari	7 Unit	Rp 78.540.000
2	Februari	8 Unit	Rp 94.235.000
3	Maret	5 Unit	Rp 56.360.000
4	April	19 Unit	Rp 235.685.000
5	Mei	19 Unit	Rp 236.945.000
6	Juni	15 Unit	Rp 212.430.000
7	Juli	13 Unit	Rp 195.070.000
8	Agustus	15 Unit	Rp 172.315.000
9	September	18 Unit	Rp 204.225.000
10	Oktober	19 Unit	Rp 231.870.000
11	November	17 Unit	Rp 200.615.000
12	Desember	23 Unit	Rp 257.390.000
	Jumlah	178 Unit	Rp 2.175.680.000

Suber : Data primer yang diolah, tahun 2004.

Dari data volume penjualan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri tersebut dapat dihitung prosentase dari masing-masing sistem penjualan. Prosentase tersebut berdasarkan total nilai penjualan masing-masing sistem penjualan dibanding dengan total keseluruhan nilai penjualan selama setahun dikali 100 %.

Berikut ini penghitungan prosentase dari setiap sistem penjualan :

$$\text{➤ Penjualan Tunai} = \frac{642.065.000}{3.110.430.000} \times 100 \% = 20,64 \%$$

$$\text{➤ Penjualan Kredit} = \frac{292.105.000}{3.110.430.000} \times 100 \% = 9,39 \%$$

$$\text{➤ Penjualan Leasing} = \frac{2.175.680.000}{3.110.430.000} \times 100 \% = 69,97 \%$$

Berdasarkan analisis Rasio prosentase dari volume penjualan yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri maka dapat diketahui masing-masing pengaruh dari sistem penjualan yang dilakukan terhadap volume penjualan.

Dari prosentase tersebut menunjukkan bahwa Rasio dari volume penjualan adalah :

- ❖ Penjualan Tunai sebesar 21 % dari volume penjualan.
- ❖ Penjualan Kredit sebesar 10 % dari volume penjualan.
- ❖ Penjualan Leasing sebesar 69 % dari volume penjualan.

Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa sistem penjualan secara Leasing mempunyai prosentase yang paling besar dibanding sistem penjualan lainnya. Ini dikarenakan pembeli atau konsumen diberikan kemudahan dalam hal pembayaran, dimana konsumen diberi kemudahan berupa pemberian Down Payment / uang muka yang rendah dengan masa pembayaran angsuran yang lebih lama.

Bagi dealer, penjualan dengan sistem ini akan mengakibatkan perolehan keuntungan yang besar. Jadi dilihat dari pengaruh laba yang dihasilkan sistem penjualan secara Leasing akan menghasilkan laba yang lebih besar, walaupun sistem ini sama dengan sistem penjualan tunai, yaitu langsung menerima pembayaran / Fresh Money. Bedanya pihak dealer akan mendapat komisi dari lembaga Leasing yang akan menambah laba.

Untuk penjualan secara tunai yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri tidaklah begitu besar. Ini dikarenakan konsumen berpikiran daripada membayar secara cash, uangnya lebih baik diinvestasikan ke hal lain. Sehingga kecendrungan pembelian lebih banyak dilakukan secara kredit. Bagi dealer, pengaruh perolehan keuntungan tidaklah terlalu besar. Jadi dilihat dari pengaruh laba yang dihasilkan, sistem penjualan ini akan menghasilkan laba yang lebih kecil dibanding dengan cara Leasing walaupun sistem penjualan ini hampir sama dengan leasing,

karena pihak dealer masih harus memberikan potongan harga atau discount yang akan mengurangi perolehan laba.

Untuk penjualan kredit yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri sangatlah kecil dibanding sistem penjualan yang lainnya. Ini dikarenakan jangka waktu kredit yang diberikan sangat singkat yaitu 1 tahun, sedangkan DP atau uang mukanya juga terlalu tinggi yaitu 60 % dari OTR sehingga konsumen kalau mau membeli secara kredit lebih memilih melalui lembaga Leasing.

Bagi dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri, perolehan keuntungan dari sistem penjualan kredit sangatlah sedikit dibanding dengan sistem penjualan yang lain. Tetapi kalau dihitung laba penjualan perunit sepeda motor maka penjualan kredit langsung ke dealer mempunyai laba yang lebih besar dari laba perunit penjualan sistem lainnya. Untuk penjualan kredit secara langsung ke dealer hampir tidak ada resiko kredit macetnya.

Dari sistem penjualan yang dilakukan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri saat ini yang paling banyak dan memberikan keuntungan paling tinggi adalah melalui Leasing. Walaupun leasing mempunyai resiko kredit macet yang tinggi. Pihak dealer tidak berpengaruh jika terdapat kredit macet, karena dealer sudah mendapat pembayaran dari transaksi pembelian yang dilakukan dari pihak Leasing dan dealer juga tidak campur tangan jika ada kemacetan pembayaran kredit Leasing.

G. Pengaruh Sistem Penjualan terhadap Volume Penjualan dengan Analisis Regresi Linier Berganda.

Analisis pengaruh sistem penjualan terhadap volume penjualan dengan analisis Regresi Linier Berganda hanya untuk mendeteksi pengaruh variabel sistem penjualan terhadap volume penjualan, tidak untuk kepentingan prediksi. Sehingga analisis data yang digunakan adalah analisis Uji Significanct dengan uji F dan Uji t.

Pengaruh sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri terhadap volume penjualan dapat dijelaskan melalui perhitungan dengan Analisis Regresi Linier Berganda yang dikerjakan dengan program SPSS yang ada pada halaman Lampiran 3 - 5. Dari perhitungsn tersebut dapat diketahui bahwa :

1. Analisis hubungan variabel sistem penjualan Tunai, Kredit dan Leasing terhadap volume penjualan dalam Rupiah.

a. Uji F = menurut perhitungan Analisis dengan menggunakan Program SPSS menunjukkan bahwa nilai $F = 7,629$. $\alpha = 0,05$ (Nilai 4,16) dengan kriteria pengujian :

Ho diterima apabila $F \leq 4,26$

Ho ditolak apabila $F > 4,26$

Karena $7,629 > 4,16$ berarti Ho ditolak.

b. Uji t = menurut perhitungan Analisa dengan menggunakan Program SPSS, $\alpha = 0,05$ (Nilai 2,306) dengan kriteria pengujian :

Ho diterima apabila $-2,306 \leq t \leq 2,306$

Ho ditolak apabila $t > 2,306$ atau $t < -2,306$

Sehingga berdasar perhitungan dapat diketahui :

- Penjualan Tunai : $1,309 \leq 2,306 =$ diterima
- Penjualan Kredit : $0,183 \leq 2,306 =$ diterima
- Penjualan Leasing : $3,643 > 2,306 =$ ditolak

Dengan demikian penjualan Leasing mempunyai Level significant yang paling kecil, sehingga mempunyai pengaruh yang paling erat dengan volume penjualan dalam Rupiah dibanding dengan kedua sistem lainnya.

2. Analisis hubungan variabel harga perunit dari sistem penjualan terhadap volume penjualan dalam Unit.

- a. Uji F = menurut perhitungan Analisis dengan Program SPSS menunjukkan bahwa nilai $F = 0,653$ dengan kriteria pengujian sama seperti diatas maka : $0,653 \leq 4,26$ itu berarti H_0 diterima.
- b. Uji t = menurut perhitungan Analisa dengan menggunakan Program SPSS dengan kriteria pengujian sama seperti diatas maka dapat diketahui :

- Penjualan Tunai : $- 0,964 \leq 2,306 =$ diterima.
- Penjualan Kredit : $1,038 \leq 2,306 =$ diterima.
- Penjualan Leasing : $0,791 \leq 2,306 =$ diterima.

Dengan demikian dari ketiga sistem penjualan tersebut tidak mempunyai pengaruh yang significant terhadap volume penjualan dalam Unit.

Menurut perhitungan Analisis Regresi Linier Berganda dapat diketahui bahwa:

1. Coefficient dari penjualan Leasing mempunyai nilai significant yang paling kecil dibanding dari penjualan Tunai maupun Kredit. Dengan

demikian berarti hanya penjualan Leasing yang mempunyai pengaruh yang paling erat terhadap peningkatan volume penjualan dalam Rupiah (Dependend Variable = Total Rupiah).

2. Coefficient dari Harga perunit dari ketiga sistem penjualan yang dijalankan dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri tidak berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan dalam Unit. (Dependend Variable = Total Rupiah). Ini berarti bahwa nilai harga yang ditimbulkan semakin tinggi pada sistem penjualan Leasing tidak mempengaruhi pembelian konsumen., karena konsumen mengeluarkan biaya hanya berupa cicilan perbulan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN.

Berdasarkan penelitian dan analisa data yang didapatkan dari dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Pada tahun 2004 hasil prosentase dari masing-masing sistem penjualan menunjukkan sebagai berikut :
 - 1) Penjualan Tunai sebesar 21 % dari volume penjualan.
 - 2) Penjualan Kredit sebesar 10 % dari volume penjualan.
 - 3) Penjualan Leasing sebesar 69 % dari volume penjualan.
2. Sistem Penjualan *Leasing* memberikan pengaruh yang paling kuat terhadap volume penjualan total karena konsumen paling banyak memilih sistem penjualan tersebut.
3. *Leasing* memberikan kontribusi laba yang paling tinggi bagi dealer.
4. Nilai Harga perunit tidak berpengaruh terhadap pemilihan sistem penjualan.

B. SARAN.

Dilihat dari kesimpulan diatas maka penulis menyarankan pada dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri untuk :

1. Menggencarkan promosi produk Kawasaki melalui :
 - ❖ Mengadakan event berupa Tes Drive, sehingga pangsa pasaran mengetahui kenyamanan kendaraan bermotor produk Kawasaki.

- ❖ Mensponsori arisan sepeda motor.
 - ❖ Memberikan hadiah yang menarik setiap pembelian sepeda motor.
2. Menurunkan uang muka (Down Payment) yang harus dibayarkan dan memperpanjang lama angsuran untuk kredit langsung ke dealer.

Saran penulis diatas lebih menekankan pada hal mengenalkan produk Kawasaki ke konsumen, sehingga jika konsumen mengetahui produk dari Kawasaki diharapkan mempunyai minat atau hasrat untuk melakukan pembelian. Jika konsumen sudah mempunyai minat melakukan pembelian maka sistem penjualan yang dilakukan dealer akan berperan penting mewujudkan hasrat pembelian dari konsumen tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

1. Mulyadi, 1989. *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta : YKPN.
2. Basu Swasta, 1988. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta : BPFE.
3. Basu Swasta, 1996. *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga, Yogyakarta : Liberty.
4. Haryono Jusup, 1980. *Dasar- Dasar Akuntansi*, Yogyakarta : Akademi Akuntansi YKPN.
5. Theodorus Tuanakotta, 1985. *Teori Akuntansi*, Fakultas Ekonomi UII.
6. Charles D Marpaung, 1985. *Pemahaman Mendasar atas Usaha Leasing*, Jakarta Selatan : Integritas Perss.
7. Suad Husnan, 1988. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan*, Yogyakarta : BPFE.
8. Eddy P Soekadi, 1987. *Mekanisme Leasing*, Jakarta : Ghalia Indonesia.
9. Basu Swasta dan Irawan, 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta :Liberty.
10. Djarwanto. *Statistik Induktif*, Edisi Kedua, Yogyakarta : BPFE.
11. Bambang Sudariyatno, 2003. *SPSS Versi 10*, Yogyakarta : AMIKOM.

LAMPIRAN

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.938 ^a	.879	.864	27.4767

a. Predictors: (Constant), X

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	43991.837	1	43991.837	58.270	.000 ^a
	Residual	8039.763	8	754.970		
	Total	50031.600	9			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-23.045	34.878		-.661	.527
	X	6.878	.901	.938	7.633	.000

a. Dependent Variable: Y

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.998 ^a	.996	.995	37.0360

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1852692	2	926345.833	675.343	.000 ^a
	Residual	6858.333	5	1371.667		
	Total	1859550	7			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2019.167	41.800		48.305	.000
	X1	413.333	22.859	.903	18.082	.000
	X2	75.833	34.050	.111	2.227	.076

a. Dependent Variable: Y

LAMPIRAN : DATA DAN ANALISA REGRESI-KORELASI

DATA ; VOLUME PENJUALAN TOTAL, TUNAI, KREDIT & LEASING

TOTAL PENJUALAN			PENJUALAN TUNAI		
totounit	totrpu	totrp	tunaiunit	tunairpu	tunairp
11	12,149,091	133,640,000	3	14,383,333	43,150,000
13	13,005,769	169,075,000	1	18,150,000	18,150,000
12	12,134,167	145,610,000	2	11,100,000	22,200,000
25	12,393,400	309,835,000	4	11,206,250	44,825,000
26	13,192,115	342,995,000	5	13,910,000	69,550,000
20	14,365,500	287,310,000	4	16,047,500	64,190,000
20	13,822,750	276,455,000	7	11,626,429	81,385,000
22	10,577,500	232,705,000	7	8,627,143	60,390,000
23	11,814,130	271,725,000	3	15,466,667	46,400,000
13	21,482,308	279,270,000	3	15,800,000	47,400,000
26	13,888,077	361,090,000	7	16,039,286	112,275,000
27	11,116,296	300,140,000	3	10,716,667	32,150,000
MIN	10,577,500	133,640,000	MIN	8,627,143	18,150,000
MAX	21,482,308	361,090,000	MAX	18,150,000	112,275,000
$\sum X^2$	13,328,425	259,154,167	$\sum X^2$	13,589,439	53,505,417
STD	2,807,249	74,335,374	STD	2,869,806	26,296,487

PENJUALAN KREDIT			PENJUALAN LEASING		
tunaiunit	tunairpu	tunairp	tunaiunit	tunairpu	tunairp
1	11,950,000	11,950,000	7	11,220,000	78,540,000
4	14,172,500	56,690,000	8	11,779,375	94,235,000
5	13,410,000	67,050,000	5	11,272,000	56,360,000
2	14,662,500	29,325,000	19	12,404,474	235,685,000
2	18,250,000	36,500,000	19	12,470,789	236,945,000
1	10,690,000	10,690,000	15	14,162,000	212,430,000
0			13	15,005,385	195,070,000
0			15	11,487,667	172,315,000
2	10,550,000	21,100,000	18	11,345,833	204,225,000
0			10	23,187,000	231,870,000
2	24,100,000	48,200,000	17	11,800,882	200,615,000
1	10,600,000	10,600,000	23	11,190,870	257,390,000
MIN	10,550,000	10,600,000	MIN	11,190,870	56,360,000
MAX	24,100,000	67,050,000	MAX	23,187,000	257,390,000
$\sum X^2$	14,265,000	32,456,111	$\sum X^2$	13,110,523	181,306,667
STD	4,456,433	21,091,943	STD	3,398,041	67,614,608

1. Regression ; Pengaruh Variabel Sistem Penjualan Tunai, Kredit dan leasing unit. Terhadap Volume Penjualan rupiah Total.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.861 ^a	.741	.644	44362334.8	.741	7.629	3	8	.010

^a. Predictors: (Constant), LSGUNIT, KDTUNIT, TUNIUNIT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.50E+16	3	1.501E+16	7.629	.010 ^a
	Residual	1.57E+16	8	1.968E+15		
	Total	6.08E+16	11			

^a. Predictors: (Constant), LSGUNIT, KDTUNIT, TUNIUNIT

^b. Dependent Variable: TOTRP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.6E+07	5.7E+07		1.333	.219
	TUNIUNIT	1.1E+07	8291479	.295	1.309	.227
	KDTUNIT	1940565	1.1E+07	.041	.183	.869
	LSGUNIT	9644122	2648973	.722	3.643	.007

^a. Dependent Variable: TOTRP

2. Regression ; Pengaruh Variabel Sistem Penjualan leasing dalam unit Terhadap Volume Penjualan rupiah Total.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.822 ^a	.676	.644	44383878.3	.676	20.858	1	10	.001

^a. Predictors: (Constant), LSGUNIT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.11E+18	1	4.108E+18	20.856	.001 ^b
	Residual	1.97E+18	10	1.970E+18		
	Total	6.08E+18	11			

a. Predictors: (Constant), LSGUNIT

b. Dependent Variable: TOTRP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.0E+08	3.6E+07		2.866	.016
	LSGUNIT	1.1E+07	2403615	.622	4.567	.001

a. Dependent Variable: TOTRP

Excluded Variables^a

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
1	TUNIUNIT	.274 ^b	1.488	.171	.444	.850
	KDTUNIT	-.105 ^b	-.524	.613	-.172	.875

a. Predictors in the Model: (Constant), LSGUNIT

b. Dependent Variable: TOTRP

3. Regression ; Pengaruh Sistem Penjualan Tunai, Kredit dan leasing dlm Rupiah/unit Terhadap Volume Penjualan unit Total.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.531 ^a	.282	-.149	7.0709	.282	.653	3	5	.614

a. Predictors: (Constant), LSGRPU, KDTRPU, TUNAIRPU

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	98.012	3	32.671	.653	.614 ^b
	Residual	249.988	5	49.996		
	Total	348.000	8			

a. Predictors: (Constant), LSGRPU, KDTRPU, TUNAIRPU

b. Dependent Variable: TOTUNIT

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.76E-02	32.438		-.001	1.000
	TUNAIRPU	-9.79E-07	.000	-.368	-.964	.379
	KDTRPU	5.959E-07	.000	.403	1.038	.347
	LSGRPU	2.146E-05	.000	.312	.791	.465

a. Dependent Variable: TOTUNIT

4. Regression ; Pengaruh Sistem Penjualan Tunai, Kredit dan leasing dlm Rupiah/unit Terhadap Volume Penjualan rupiah Total.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.670 ^a	.449	.118	80895115.3	.449	1.357	3	5	.356

a. Predictors: (Constant), LSGRPU, KDTRPU, TUNAIRPU

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.66E+16	3	8.882E+15	1.357	.356 ^b
	Residual	3.27E+16	5	6.544E+15		
	Total	5.94E+16	8			

a. Predictors: (Constant), LSGRPU, KDTRPU, TUNAIRPU

b. Dependent Variable: TOTRP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2.6E+08	3.7E+08		-.693	.519
	TUNAIRPU	-.9434	11.625	-.287	-.811	.454
	KDTRPU	10.240	6.598	.530	1.560	.180
	LSGRPU	41.999	31.052	.467	1.353	.234

a. Dependent Variable: TOTRP



KAWASAKI
SOLINDO MOTOR WONOGIRI

Jl. Ahmad Yani No. 162 Wonogiri

Telp / Fax : (0273) 321871

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Dengan surat ini Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri menerangkan bahwa :

NAMA : DANU PRHATMONO
NIM : F 3202137
PROGRAM : D III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS : EKONOMI UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA

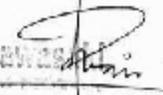
Telah benar-benar melakukan penelitian pada Dealer SOLINDO MOTOR Wonogiri dengan objek penelitian "Sistem Penjualan" yang kami jalankan.

Semoga hasil penelitian tersebut dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Wonogiri, 23 Juni 2005

Kepala Cabang




Anang Nugroho, S.Sos

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : DANU PRHAYWONO
Nomor Induk Mahasiswa : P 3202137
Fakultas : Ekonomi Universitas Sebelas Maret
Jurusan / Program Studi : DIII MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat, tanggal lahir : Wongiri, 28 Desember 1902
Alamat rumah / no.telephone : Bulusari Rt. 023w/03 Bulusakar Wng
Judul Tugas Akhir : SISTEM PENJUALAN PADA DEALER BOLTUDO
MOTOR WONGIRI

Pembimbing Tugas Akhir : Drs SUSANTO TIRTOPROJO

Dengan ini menyatakan bahwa :

- 1 Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
 - 2 Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
 - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
 - * Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
 - b. Setelah dinyatakan LULUS :
 - * Pencabutan gelar dan penarikan Ijazah kesajanaan yang telah diperoleh.
- Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 25 Juli 2005



Yang menyatakan,

DANU PRHAYWONO
NIM. P 3202137