

**PENGARUH UANG MUKA DAN LAMA ANGSURAN
TERHADAP PENJUALAN MOTOR HONDA**
(Pada Perusahaan Dealer Honda Cikande Motor Kecamatan Kibin,
Kabupaten Serang) Periode 2014-2018

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Universitas Primagraha



Disusun Oleh :

Nama : DESI NURIYANAH

NIM : 0433081617048

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRIMAGRAHA
2020**

LEMBAR PENGESAHAN PIMPINAN

Nama : DESI NURIYANAH
NIM : 0433081617048
Program Studi : Manajemen Keuangan
Jenjang pendidikan : STRATA 1 (S1)
Judul Skripsi : Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap
Penjualan Motor Honda (Pada Perusahaan Dealer Honda
Cikande Motor Kecamatan Kibin, Kabupaten Serang)
Periode 2014-2018

Disetujui, setelah diuji dan dipertahankan dalam siding proposal skripsi / Tugas Akhir atau Sidang Skripsi / Tugas Akhir dan yang bersangkutan dinyatakan :

LULUS

Pada hari Sabtu Tanggal 15 Bulan Agustus Tahun 2020

Oleh Dewan Penguji,

Serang, 15 Agustus 2020

Dekan FEB

Ketua Program Studi Manajemen



Achmad Rozi, SE., MM

NIDN. 0417057420



Ahmad Rofiq, SE., MM., M.Si

NIDN. 0401038302

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING DAN DEWAN PENGUJI

Nama : DESI NURIYANAH
NIM : 0433081617048
Program Studi : Manajemen Keuangan
Jenjang pendidikan : STRATA 1 (S1)
Judul Skripsi : Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda (Pada Perusahaan Dealer Honda Cikande Motor Kecamatan Kibin, Kabupaten Serang) Periode 2014-2018

Disetujui, setelah diuji dan dipertahankan dalam sidang dan dinyatakan :

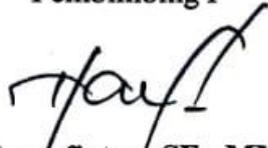
LULUS

Pada hari Sabtu Tanggal 15 Bulan Agustus Tahun 2020

Oleh Dewan Penguji,

Serang, 15 agustus 2020

Pembimbing I



H. Haerofiatna, SE., MM
NUP : 9904013308

Pembimbing II



Achmad Rozi, SE., MM
NIDN : 0417057402

DEWAN PENGUJI :

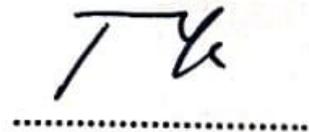
Penguji I

Achmad Rozi, SE., MM
NIDN : 0417057402



Penguji II

Ahmad Rofiq, SE., MM., M.Si
NIDN : 0401038302



Penguji III

Dedeh Kurniasih, SE., MM
NIDN : 0416127805



PERNYATAAN KEABSAHAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Desi Nuriyanah
NIM : 0433081617048
Program Studi : MANAJEMEN
Jenjang Pendidikan : STRATA 1 (S1)
Judul Skripsi : Pengaruh Uang Muka Dan Lama Angsuran Terhadap
Penjualan Motor Honda (Pada Perusahaan Dealer Honda
Cikande Motor Kecamatan Kibin, Kabupaten Serang)
Periode 2014-2018

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya saya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia bertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Prima Graha Serang.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,


MATERAI
TEMPEL
92552AHF/16732967
6000
RUPIAH
Materai Rp. 6.000
Desi Nuriyanah

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu bagian dari pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan yang perlu mendapatkan sorotan utama karena penjualan dapat mempertahankan dan meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya melakukan berbagai cara diantaranya promosi penjualan secara besar – besaran, meningkatkan pelayanan dalam penjualan, modifikasi produk kearah yang lebih unik, meningkatkan mutu produk, menetapkan harga yang menarik dan usaha-usaha penjualan lainnya. Salah satu usaha yang biasanya dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya adalah dengan menerapkan sistem penjualan kredit atau angsuran, dimana dengan adanya kebijakan dari perusahaan ini akan lebih memudahkan bagi pihak konsumen untuk memperoleh barang atau produk yang diinginkannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor pada Dealer Honda Cikande Motor periode tahun 2014-2018. Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif melalui analisis linear berganda, uji normalitas, uji asumsi klasik, dan pengujian hipotesis. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa uang muka dan lama angsuran berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa variabel uang muka berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan, dan variabel lama angsuran berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penjualan.

Kata kunci : uang muka, lama angsuran, penjualan

ABSTRAC

Selling is one part of marketing that is very important for companies that need to get the main spotlight because selling can maintain and improve the viability of the company. Companies in increasing selling volume do a variety of ways including large-scale selling promotion, improve service in selling, product modifications towards more unique, improve product quality, set attractive prices and other sales efforts. One effort that is usually done by a company in increasing its selling volume is by applying a credit or installment selling system, where with the policy of this company will make it easier for consumers to obtain the goods or products they want.

This research aims to know the influence of down payments and long of installation on motorcycle sales at the Honda Cikande Motor Dealer for the 2014-2018 period. Research conducted using a quantitative approach through multiple linear regression analysis, normality test, classical assumption tests, and hypothesis testing. Research results are simultaneously showed that the down payment and the long of installation had a significant effect on selling. Research results of partially showed that the variable down payment had a positive and significant effect on selling, and the long of installation variable had a negative and significant effect on selling.

Keywords: down payment, long of installation, selling

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah dan pertolongannya maka skripsi ini dapat terselesaikan serta salawat dan salam dipanjatkan untuk Nabi Besar Muhammad SAW atas Rahmat-Nya sehingga skripsi ini mudah-mudahan dapat bermanfaat. Adapun penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat mengikuti ujian Sarjana (S1) dengan judul : “pengaruh uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor pada Dealer Honda Cikande Motor periode tahun 2014-2018”.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Maka peneliti ingin mengucapkan banyak terima kasih setulus hati kepada :

1. Bapak Dr. H. Romli Ardie HS., M.Pd sebagai Rektor Universitas Primagraha
2. Bapak Syaechurodji, S.Kom., MM sebagai Wakil Rektor I Universitas Primagraha
3. Ibu Dedeh Kurniasih, SE., MM sebagai Sekertaris Rektorat Universitas Primagraha
4. Bapak H. Haerofiatna, SE., MM sebagai Pembimbing I dalam penyusunan skripsi ini
5. Bapak Achmad Rozi, SE., MM sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta Pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini
6. Pemimpin tempat penelitian
7. Kepala Bagian dan Staff tempat penelitian

8. Dosen Pengajar Universitas Primagraha
9. Ibu, Bapak, dan Keluarga yang saya cintai
10. Teman-temanku seperjuangan
11. Serta semua pihak yang telah membantu peneliti untuk membuat skripsi ini hingga selesai

Selain itu, peneliti menyadari masih banyak kekurangan yang dipaparkan dalam skripsi ini. Oleh karena itu peneliti dengan segala kerendahan hati dan kelapangan dada bersedia menerima segala masukan baik itu saran maupun kritik yang dapat membangun dalam membuat karya lebih baik dan lebih bermanfaat lagi di kemudian hari.

Serang, 03 Juni 2020

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PIMPINAN	i
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING DAN DEWAN PENGUJI	ii
PERNYATAAN KEABSAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT.....	v
PENGESAHAN PEMBIMBING	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR : GRAFIK, DIAGRAM, BAGAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	5
1.3. Batasan Masalah	6
1.4. Rumusan Masalah	6
1.5. Tujuan Penelitian	7
1.6. Kegunaan Hasil Penelitian	7
1.7. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
A. Deskripsi Konseptual	11
B. Hasil Penelitian Yang Relevan	32
C. Kerangka Pemikiran	35
D. Hipotesis Penelitian	36

BAB III METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian	38
B. Desain Penelitian	39
C. Operasional Variabel	39
D. Populasi dan Sampel	42
E. Teknik Pengumpulan Data	43
F. Teknik Analisis Data	44
G. Tempat dan Waktu Penelitian	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	53
B. Uji Statistik Deskriptif	54
C. Uji Asumsi Klasik	55
4.2. Uji Normalitas	55
4.3. Uji Multikolinearitas	57
4.4 Uji Heteroskedastisitas	58
4.5. Uji Autokorelasi	59
D. Analisis Linier Berganda	60
E. Pengujian Hipotesis	61
1. Uji Parsial (Uji t)	61
2. Uji Simultan (Uji f)	64
3. Koefisien Determinasi	65
F. Pembahasan Hasil Kesimpulan	65

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	67
---------------------	----

B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN-LAMPIRAN	72

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.1Operasionalisasi Variabel	41
Tabel 3.2 Waktu Kegiatan Penelitian	52
Tabel 4.1Uji Statistik Deskriptif.....	54
Tebel 4.2 Uji Normalitas	56
Tabel 4.3 Uji Multikolinearitas	58
Tabel 4.4 Uji Autokorelasi	60
Tabel 4.5 Uji Regresi Linier Berganda	60
Tabel 4.6 Uji Statistik Uji t	62
Tabel 4.7 Uji Statistik Uji f	64
Tabel 4.8 Uji Koefisien Determinasi	65

DAFTAR GAMBAR : GRAFIK, DIAGRAM, BAGAN

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	36
Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas.....	59

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha semakin diwarnai dengan adanya persaingan bisnis di segala bidang. Persaingan bisnis ini menyebabkan perubahan pola pikir serta sikap dan perilaku konsumen dalam mengambil keputusan terhadap pembelian suatu barang. Kondisi ini mewajibkan para pebisnis untuk mempunyai strategi yang tepat dalam memenuhi target volume penjualan. Setiap perusahaan harus memahami perilaku konsumen pada pasar, karena kelangsungan hidup perusahaan sangat tergantung pada perilaku konsumen. Karena alasan tersebut, maka perusahaan akan selalu mencari cara untuk meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk yang mereka keluarkan untuk mendapatkan ataupun meningkatkan laba pada perusahaan mereka. Dalam bidang transportasi, jika dulu masyarakat masih banyak yang menggunakan jasa angkutan umum sebagai alat transportasi mereka, maka sekarang masyarakat cenderung memiliki keinginan untuk mempunyai alat transportasi sendiri. Melihat kebutuhan masyarakat pada alat transportasi khususnya transportasi darat, maka perusahaan – perusahaan bidang perdagangan khususnya *dealer* semakin berlomba mengeluarkan strategi – strategi pemasaran agar produk mereka menjadi incaran bagi masyarakat. Strategi pemasaran yang mereka gunakan adalah melakukan penjualan dengan cara tunai ataupun angsuran.

Suatu perusahaan, baik secara perseorangan, perseroan terbatas, maupun persekutuan komanditer, mempunyai tujuan yang sama dalam menjalankan

aktivitasnya yaitu memaksimalkan laba yang merupakan syarat mutlak bagi kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu caranya untuk mencapai laba yang maksimal adalah dengan meningkatkan penjualan produk. Penjualan merupakan salah satu bagian dari pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan yang perlu mendapatkan sorotan utama karena penjualan dapat mempertahankan dan meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya melakukan berbagai cara diantaranya promosi penjualan secara besar – besaran, meningkatkan pelayanan dalam penjualan, modifikasi produk kearah yang lebih unik, meningkatkan mutu produk, menetapkan harga yang menarik dan usaha-usaha penjualan lainnya. Salah satu usaha yang biasanya dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya adalah dengan menerapkan sistem penjualan kredit atau angsuran, dimana dengan adanya kebijakan dari perusahaan ini akan lebih memudahkan bagi pihak konsumen untuk memperoleh barang atau produk yang diinginkannya. Oleh sebab itu perusahaan harus memiliki kebijakan penjualan yang memiliki daya saing yang kuat. Strategi yang dimaksud yakni penjualan angsuran yang didalamnya terdapat kebijakan penetapan uang muka, lama angsuran, serta besar angsurannya.

Seiring dengan usaha untuk meningkatkan volume penjualannya, tentunya persaingan dengan banyaknya perusahaan sejenis harus ditingkatkan, sebab sukses tidaknya perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam melihat peluang – peluang yang ada. Oleh sebab itu perusahaan harus memiliki strategi penjualan yang memiliki daya saing yang kuat. Strategi yang dimaksud yakni penjualan angsuran yang didalamnya

terdapat kebijakan penetapan uang muka, lama angsuran, serta besar angsurannya. Metode penetapan uang muka yang terlalu tinggi kemungkinan akan menyebabkan penurunan pada penjualan karna cenderung masyarakat ingin memiliki kendaraan sepeda motor dengan uang muka yang terjangkau. Penetapan uang muka juga sebaiknya selalu konsisten dari tahun ketahun agar tidak terjadi ketidakpastian konsumen dalam melakukan suatu keputusan dalam pembelian. Begitu juga dengan penjumlahan pada angsuran yang terlalu singkat kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan dikarenakan masyarakat ingin memiliki kendaraan sepeda motor dengan angsuran yang cukup lama dengan nominal yang terjangkau. Apabila nominal uang muka dan lama angsurannya rendah akan beresiko atas tidak tertagihnya piutang angsuran.

Data Variabel Uang Muka dan Lama Angsuran Serta Volume Penjualan motor Honda Baru *type Beat* Pada Dealer Cikande Motor Periode 2014-2018

Tahun	Uang Muka (Jutaan Rupiah)	Lama Angsuran	Volume Penjualan
2014	1.150.000	35	40
	1.250.000	29	35
	2.000.000	29	30
	2.200.000	23	25
	3.050.000	23	24
	3.150.000	17	20
2015	2.000.000	35	40
	2.150.000	29	37
	3.050.000	29	35
	3.150.000	23	25
	3.500.000	23	20
	4.000.000	17	19
2016	1.150.000	35	53
	1.150.000	29	48
	2.200.000	29	38
	2.250.000	23	30
	3.050.000	23	29
	3.500.000	17	25

Tahun	Uang Muka (Jutaan Rupiah)	Lama Angsuran	Volume Penjualan
2017	2.000.000	35	55
	2.000.000	29	45
	2.050.000	29	42
	3.050.000	23	40
	3.150.000	23	35
	4.000.000	17	29
2018	1.250.000	35	28
	2.400.000	29	27
	2.500.000	29	29
	3.500.000	23	25
	4.000.000	23	20
	4.050.000	17	18

Dealer Honda Cikande adalah salah satu perusahaan yang memberikan jasa penjualan secara tunai dan angsuran yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor dengan berbagai *type*. *Dealer* Honda Cikande merupakan salah satu *dealer* resmi motor Honda yang melakukan penjualan kendaraan bermotor roda dua yang bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan pembiayaan seperti *leasing* dalam membantu konsumen melakukan pembelian dengan cara penjualan secara angsuran.

Perusahaan pembiayaan atau *leasing* pada umumnya memfasilitasi pembelian kendaraan bermotor secara kredit. Dalam hal ini perusahaan pembiayaan bekerja sama dengan pihak *dealer* untuk menawarkan penjualan kredit kendaraan bermotor. Dalam menawarkan penjualan kredit kendaraan bermotor melalui pihak *dealer*, perusahaan pembiayaan menyediakan berbagai kemudahan bagi calon debitur. Mulai dari angsuran ringan, tanpa survey hingga dengan tanpa uang muka. Hal-hal tersebut memang terlihat sangat menggiurkan bagi calon debitur, akan tetapi hal tersebut telah mengindikasikan terjadi

persaingan tidak sehat antar perusahaan yang mengacu dalam penetapan uang muka.

Pada saat ini, tentunya banyak sekali perusahaan yang menggeluti usaha sejenis, yang menawarkan pembelian kendaraan bermotor roda dua yang menawarkan kemudahan angsuran bagi konsumennya yang tersebar diseluruh Indonesia. Sebab, oleh karena itu dealer Honda Cikande motor harus bisa bersaing dalam meningkatkan unit penjualannya agar mampu menjadi perusahaan yang tetap ada dan dipercaya mampu untuk bersaing dengan perusahaan yang sejenis. Peningkatan unit penjualan didealer resmi Honda Cikande Motor sangat memerlukan sumber daya manusia atau karyawan yang berperan penting dalam penjualan kendaraan bermotor. Karyawan yang melakukan kegiatan penjualan motor secara angsuran kepada konsumen yang akan menentukan tingkat kuantitas angsuran dalam penjualan angsuran kendaraan bermotor. Sebab, tingkat kuantitas angsuran akan menentukan meningkat atau menurunnya insentif yang diterima oleh karyawan tergantung kepada perlakuan karyawan bagian penjualan terhadap transaksi penjualan angsuran.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk meneliti **“Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda (Pada Perusahaan Dealer Honda Cikande Motor Kecamatan Kibin, Kabupaten Serang Periode Tahun 2014-2018)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Adanya tingkat penurunan penjualan motor pada *Dealer* Honda Cikande Motor yang diakibatkan terlalu tingginya uang muka terhadap penjualan.
2. Adanya persaingan tidak sehat antar perusahaan yang diakibatkan oleh penetapan uang muka kendaraan bermotor pada Dealer Honda Cikande Motor.
3. Penetapan uang muka yang tidak konsisten mempengaruhi volume penjualan pada Dealer Honda Cikande Motor
4. Adanya tingkat penurunan penjualan motor pada *Dealer* Honda Cikande Motor yang diakibatkan lama angsuran yang terlalu singkat terhadap penjualan.
5. Terindikasi bahwa terdapat penurunan penjualan yang dipengaruhi oleh uang muka dan lama angsuran pada *Dealer* Honda Cikande Motor.

1.3 Batasan Masalah

Dengan adanya suatu keterbatasan dari segi waktu, tenaga dan kemampuan yang dimiliki penulis, maka dalam penelitian ini penulis akan membahas objek yang akan diteliti tentang “ *pengaruh uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor pada Dealer Honda Cikande Motor periode tahun 2014-2018*”

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, bagaimana tingkat kuantitas promosi yang dilakukan oleh karyawan bagian penjualan (*sales*) dan apakah metode penjualan angsuran yang digunakan perusahaan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan unit penjualan pada *Dealer* Honda Cikande Motor.

1. Apakah terdapat pengaruh uang muka terhadap penjualan motor di *Dealer* Honda Cikande Motor.
2. Apakah terdapat pengaruh lama angsuran terhadap penjualan motor di *Dealer* Honda Cikande Motor.
3. Apakah terdapat pengaruh uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor *Dealer* Honda Cikande Motor.

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui atau memperoleh informasi dan data yang diperlukan untuk menyusun skripsi yang merupakan syarat untuk memperoleh gelar Program Sarjana Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PRIMA GRAHA. Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh uang muka secara parsial terhadap penjualan motor di *Dealer* Honda Cikande Motor.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh lama angsuran secara parsial terhadap penjualan motor di *Dealer* Honda Cikande Motor.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh uang muka dan lama angsuran secara simultan terhadap penjualan motor pada Dealer Honda Cikande Motor.

1.6 Kegunaan Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi semua masyarakat mengenai uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor. Selain itu semoga dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi Perusahaan

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai suatu acuan mengetahui seberapa besarnya peran karyawan (*sales*) terhadap penjualan motor. Agar perusahaan dapat menentukan strategi atau metode apa untuk mempertahankan karyawan yang perusahaan inginkan.

- b. Sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dalam penulisan karya ilmiah dengan pembahasan sejenis dimasa yang akan datang.

3. Bagi STIE Prima Graha

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan penambahan ilmu pengetahuan, serta menjadi bahan bacaan dipergustakaan STIE Prima Graha.

4. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan pemahaman yang jauh lebih luas mengenai uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor di *Dealer* Honda Cikande Motor.

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi dengan judul “Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran terhadap Penjualan Motor Honda Pada *Dealer* Honda Cikande

Motor Kecamatan Kibin – Kabupaten Serang Periode 2014-2018” tersusun dalam lima bab, dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi Tentang Latar Belakang, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literature review yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan Metode Penelitian, Desain Penelitian, Operasional Variabel , Populasi dan Sampel, Prosedur Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data dan Tempat dan Waktu Penelitian

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran dan sejarah singkat Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang, struktur organisasi, Analisa Hasil Penelitian, Uji Statistik Deskriptif dan Pembahasan

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan analisa dan optimalisasi sistem berdasarkan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

A. Deskripsi Konseptual

1. Variabel (X1)

a. Pengertian Uang Muka

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Pengertian uang muka (*Down payment*) “merupakan uang yang dibayarkan terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian dan sebagainya.”

Penentuan *down payment* oleh lembaga pembiayaan pada dasarnya dapat dilihat dari dua sisi, *down payment* sendiri pada dasarnya adalah nilai yang dilihat oleh pihak nasabah, akan tetapi dari sisi lain pembiayaan hal ini lebih dikenal sebagai *loan to value* (LTV). Istilah *loan to value* lebih condong digunakan pada property (Kredit Kepemilikan Rumah / KPR) sedangkan *down payment* pada kendaraan bermotor.

Dalam dunia jual-beli, uang muka (*Down Payment*) bukan lagi hal yang asing. Baik itu dalam sektor perumahan, kendaraan, dan berbagai macam sektor lainnya. Bagi dunia pinjaman, uang muka begitu menentukan langkah pembayaran anda untuk kedepannya. Pengertian uang muka (*Down payment*) merupakan pembayaran

dimuka sebagian dari harga total. Misalnya untuk membeli kendaraan *down payment* atau uang muka juga merupakan bagian dari harga pembelian dan bukan termasuk pinjaman. Uang muka

(*Down Payment*) seringkali mencakup persentase dari total harga pembelian. Bagi sewa kendaraan menggunakan uang muka lebih banyak pada kredit kendaraan belum tentu menjadi langkah terbaik. Sebab kendaraan memiliki sifat terdepresiasi yang cepat. Tujuan dari diterapkannya sistem pembayaran jual beli dengan menggunakan uang muka adalah sebagai simbol tanda jadi antara penjual dan pembeli yang melakukan pesanan. Sehingga diantara kedua belah pihak baik bagi penjual maupun bagi pembeli memiliki ikatan dan saling merasa terjamin atas transaksi yang dilakukan. Uang muka juga diterapkan oleh perusahaan jual beli agar meminimalisir terjadinya unsur penipuan dalam transaksi jual beli terutama dalam jual beli pesanan.

Pemberian uang panjar atau uang muka dalam transaksi jual beli mempunyai fungsi :

- a. Menunjukkan kesungguhan pembeli, yang sekaligus mendorong penjual untuk tidak menjual kembali.
- b. Menutupi risiko yang ditanggung penjual dan sebagai biaya kesepakatan atau kerugian lain yang muncul seandainya jual beli gagal dilakukan dikemudian hari.

Uang muka atau *down payment* (urbun) dalam persektif islam dalam masyarakat Dalam masyarakat kita mengenal ada banyak istilah untuk penyebutan uang muka. Ada yang mengenalnya dengan istilah uang panjar, uang jadi, uang awal dan masih banyak lagi istilah-istilah kata yang dipakai. Dalam bahasa arab uang

panjar (uang muka) dikenal dengan istilah “al ‘urbun” secara bahasa artinya seorang pembeli memberi uang panjar (down payment).

Dinamakan demikian karena didalam akad jual beli tersebut terdapat Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes, Hukum Keuangan Islam: Konsep, Teori dan Praktik Penerjemah: M. Sobirin Asnawi, Dkk (Bandung: Nusamedia, 2007). Uang panjar yang bertujuan agar orang lain yang menginginkan barang tersebut tidak berniat membelinya karna sudah dipanjarkan oleh pembeli pertama. Sebagaimana yang dikutip Enang Hidayat.

2. Variabel (X2)

Pengertian Lama Angsuran

Angsuran sering disebut juga sebagai cicilan, pembelian ataupun pengambilan barang dengan cara dicicil atau ditempo. Menurut Evi Maria “Penjualan cicilan adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimana pembayaran yang terjadi dalam transaksi penjualan cicilan adalah pembayaran uang muka dan pembayaran angsuran secara periodik (biasanya termasuk bunga), (2011:1).

Setidaknya ada 4 (empat) karakteristik penjualan cicilan yang perlu dimiliki perusahaan dalam menjalankan usahanya, karakteristik tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pada saat perjanjian penjualan angsuran disetujui, pembeli harus membayar suatu jumlah tertentu yang merupakan uang muka (*down payment*) dari sisa harga jual dibayar secara angsuran.

2. Kepada pembeli dibebankan bunga yang biasanya sudah dimasukkan dalam perhitungan total pembayaran angsuran.
3. Hak milik atas barang tetap berada ditangan penjual sampai seluruh atau sebagian dari harga jual telah dibayarkan.
4. Dalam hal pembeli tidak mampu untuk melunasi semua kewajibannya, penjual berhak untuk menarik kembali barang yang telah dijual tersebut.

Lama angsuran adalah penjualan barang atau jasa yang dilaksanakan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau berangsur. Biasanya pada saat barang atau jasa diserahkan kepada pembeli, penjual menerima uang muka (down payment) sebagai pembayaran pertama dan sisanya diangsur dengan beberapa kali angsuran. Karena penjualan harus menunggu beberapa periode untuk menagih seluruh piutang penjualannya, maka biasanya pihak penjual akan membebankan bunga atas saldo yang belum diterimanya. Masalah penjualan angsuran dilaksanakan dengan perjanjian-perjanjian tertentu yang diadakan diantara penjual dan pembeli dengan syarat-syarat dan jaminan yang saling menguntungkan satu sama lainnya. Khususnya dari pihak penjual tidak akan dirugikan terlalu besar apabila terjadi tidak terpenuhinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli, penjual mempunyai hak memiliki kembali barang-barang yang telah dikeraskannya, tetapi nilai sisa barang yang dimiliki kembali mungkin akan menjadi lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan yang sesuai dengan perjanjian yang

ada. Masalah yang timbul sehubungan dengan lama angsuran dapat digolongkan menjadi 2, yaitu masalah akuntansi dan non akuntansi.

1. Masalah akuntansi

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

a. Masalah yang berhubungan dengan pengakuan laba kotor.

- 1) Metode Pengakuan pendapatan sesuai dengan prinsip akuntansi, maka pendapatan baru akan diakui apabila 2 kriteria berikut sudah dipenuhi. Yaitu *earning process* telah selesai. Dan telah terjadi pertukaran. Apabila kedua syarat tersebut sudah dipenuhi berarti pendapatan akan diakui.

Sesuai dengan terpenuhinya kriteria realisasi, maka ada 4 dasar pengakuan pendapatan, yaitu :

- a). dasar penjualan
 - b). dasar penerimaan kas atau dasar tunai
 - c). dasar produk selesai
 - d). dasar presentase produksi
- b. Masalah yang berhubungan dengan cara perhitungan bunga dan angsuran. Besarnya bunga untuk setiap periodenya adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan pokok pinjaman.
- c. Masalah yang berhubungan dengan perhitungan jumlah kas yang diterima. Besarnya kas yang diterima setiap angsuran adalah sama dengan angsuran pokok pinjaman ditambah bunga.
- d. Masalah yang berhubungan dengan pembatalan penjualan angsuran.

2) Sistem bunga menurun dan angsuran pokok pinjaman tetap.

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

a. Menghitung angsuran pokok pinjaman

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

b. Menghitung bunga

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

c. Menghitung jumlah kas yang diterima

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

3) Sistem anuitet (bunga menurun dan angsuran pinjaman meningkat)

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

a. Menghitung besarnya kas yang diterima pertahun.

Besarnya kas yang diterima pertahun dapat dengan nilai tunai dari Rp 1,00 yang akan diterima setiap periodenya selama n periode yang akan datang dengan tingkat bunga p % per

periode. Nilai ini dapat dilihat dilihat pada tabel bunga atau dihitung sendiri dengan memakai rumus deret ukur menurun.

b. Menghitung bunga

Besarnya bunga adalah sama dengan tingkat bunga dikalikan dengan sisa pokok pinjaman pada awal periode. Besarnya bunga ini akan selalu menurun, karena dihitung berdasarkan jumlah yang selalu menurun.

c. Menghitung angsuran pokok pinjaman

Besarnya angsuran pokok pinjaman yang diterima setiap periodenya sama dengan kas yang diterima (langkah 1) dikurangi dengan bunga pinjaman (langkah 2) jumlah kas yang diterima ini makin lama makin besar (jumlah yang tetap dikurangi dengan jumlah yang selalu menurun).

Yendrawati (2011 : 77) menyatakan pada umumnya setiap penjualan angsuran pasti ada bunga yang ditanggung oleh pembeli, jadi setiap angsuran didalamnya ada unsur angsuran pokok pinjaman dan bunga yang diperhitungkan. Ada berbagai macam perhitungan bunga angsuran, antara lain yaitu :

1. Bunga dihitung dari sisa pinjaman
2. Bunga dihitung dari pokok pinjaman
3. Sistem anuitet (bunga semakin menurun dan angsuran pokok pinjaman meningkat).

Jika bunga dihitung dari sisa pinjaman, besarnya bunga dihitung dari saldo pinjaman awal periode. Kalau angsuran

bulanan, bunga didasarkan pada saldo awal bulan. Kalau angsuran tahunan, maka bunga didasarkan pada saldo awal tahun. Jadi jumlah semakin lama semakin menurun.

Jika bunga dihitung dari pokok pinjaman, besarnya bunga dihitung dari saldo pinjaman, jadi besarnya bunga adalah tetap. Jika bunga menggunakan sistem annuitet besarnya bunga dihitung menggunakan rumus annuitet. Dengan menggunakan rumus annuitet jumlah angsuran tetap tetapi jumlah bunga semakin menurun, angsuran pokok semakin meningkat.

Beban bunga ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas harga menurut perjanjian atau kontrak. Kebijakan pembayaran bunga secara periodik pada umumnya dilakukan dalam bentuk seperti dibawah ini :

1. Bunga diperhitungkan dari sisa harga kontrak selama jangka waktu angsuran. Cara semacam ini disebut sebagai “ long end interest “
2. Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar, yang dihitung sejak tanggal perjanjian ditanda-tangani sampai tanggal jatuh tempo setiap angsuran bersangkutan. Cara semacam ini sering disebut sebagai “ short end interest “
3. Pembayaran angsuran periodik dilakukan dalam jumlah yang sama, dimana didalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo harga kontrak selama jangka

waktu perjanjian. Cara semacam ini lebih sering dikenal dengan “ metode annuitet “

4. bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari (sisa) harga kontrak.

Periode pembayaran angsuran yang panjang biasanya pembeli dibebankan bunga. Bunga ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran atas harga jualnya. Bunga yang dibebankan kepada pembeli dapat dihitung dengan beberapa macam cara, yaitu:

1. dihitung berdasarkan sisa pokok piutang selama jangka waktu angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.
2. Dihitung berdasarkan jumlah pembayaran angsuran untuk pokok piutang dengan jangka waktu dari saat berlakunya perjanjian sampai dengan saat pembayaran angsuran tersebut.
3. Dihitung berdasarkan besarnya piutang penjualan angsuran pada saat perjanjian (harga jual – uang muka) dengan jangka waktu selama angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.
4. Dihitung besarnya total bunga berdasarkan piutang penjualan angsuran pada saat perjanjian selama jangka waktu pembayarannya. Kemudian besarnya bunga untuk setiap periode pembayaran dihitung dengan menggunakan metode alokasi jumlah angka tahun.
5. Dihitung lebih dahulu besarnya jumlah pembayaran angsuran setiap periode yang jumlah tetap dengan metode annuitet.

Jumlah pembayaran tersebut terdiri dari pelunasan pokok piutang dan pembayaran bunga. Bunga setiap periode pembayaran dihitung berdasarkan sisa pokok piutang selama jangka waktu angsuran yang satu dengan angsuran berikutnya.

3. Variabel (Y)

Pengertian Penjualan

Pengertian penjualan pada umumnya semua perusahaan dalam menjalankan usahanya tentunya mengharapkan suatu penghasilan. Penghasilan tersebut didapat dari hasil penjualan barang atau jasa. Setiap usaha terutama pada bidang perdagangan, penjualan menjadi hal yang sangat diperhatikan, karena hasil dari penjualan menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Perkembangan penjualan pada dewasa ini sangat berkembang pesat, dengan demikian tingkat persaingan antar persaingan besar pengaruhnya pada perusahaan. Pengertian penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri yaitu : “penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi itu sendiri adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran” (2016:3). Adapun pengertian penjualan menurut kusnadi yaitu : “Penjualan adalah sejumlah uang yang dibabankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual” (2009:300). Sedangkan pengertian penjualan menurut Basu Swastha(2005:65) yaitu “penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan laba perusahaan. Penjualan bersih diperoleh melalui hasil penjualan seluruh produk (produk lini) selama jangka waktu tertentu

dan hasil penjualan yang dicapai dari market share (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial yang dapat terdiri dari kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu. Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yang dikutip dari Philip Kotler oleh Basu Swastha (2008:404) yaitu :

- Mencapai volume penjualan
- Mendapatkan laba
- Menunjang pertumbuhan perusahaan

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah kesepakatan dua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual mempengaruhi pembeli dengan cara menawarkan suatu produk atau barang dagang dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati dan biasanya dilakukan dengan teratur.

Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa transaksi penjualan menurut Mulyadi (2010:455) yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan secara tunai

Penjualan dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

2. Penjualan secara kredit

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

3. Penjualan Cicilan

Penjualan cicilan atau penjualan angsuran adalah perusahaan menyerahkan produk milik perusahaan kepada pembeli dengan menerima uang muka (*down payment*), dan sisanya dalam bentuk pembayaran cicilan selama jangka waktu yang telah disepakati.

4. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah situasi yang pihak pemegang barang persediaan bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya. Untuk itu, adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu :

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

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam prakteknya penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Menurut Basu Swastha (2009:406), faktor-faktor tersebut adalah :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua

pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Untuk itu penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya

2. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang dibidang penjualan.

3. Modal

Dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagang ditempatkan, untuk membesarkan usahanya, serta untuk melakukan usaha promosi.

4. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- a. Jenis pasarnya, seperti pasar konsumen, pasar industry, pasar pemerintah atau pasar internasional
- b. Kelompok pembeli atau segemen pasarnya
- c. Daya beli
- d. Frekuensi pembeliannya

- e. Keinginan dan kebutuhannya
5. Faktor lain yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Dari uraian diatas, dapat disimpulkan yang mempengaruhi kegiatan penjualan adalah kondisi dan kemampuan penjual, kondisi organisasi perusahaan, modal, kondisi pasar dan faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye dan lain sebagainya.

Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen yang digunakan sangat bergantung dari cara penjualan dan jenis perusahaan. Adapun dokumen-dokumen penjualan menurut La Midjan dalam bukunya “**Sistem Informasi Akuntansi 1**” adalah sebagai berikut :

1. Order Penjualan Barang (*Sales Order*)

Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*)

Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang atas barang yang diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan (*invoice*)

Merupakan dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihannya.

5. Surat Pengiriman Barang (*Shipping Slip*)

6. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*). Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjualan terdiri dari : Order Penjualan Barang (*Sales Order*), Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*), Faktur Penjualan (*invoice*), Surat Pengiriman Barang (*Shipping Slip*), Jurnal Penjualan (*Sales Journal*). Pengertian cicilan seperti yang telah diuraikan sebelumnya, penjualan terdiri dari beberapa jenis. Satu diantaranya adalah penjualan kredit. Pembayaran penjualan kredit juga dilakukan dengan dua cara yaitu dilunasi bulan berikutnya ataupun dengan cara diangsur diangsur atau dicicil sampai tagihannya lunas yang disebut dengan penjualan cicilan (*Installment Sales*). Pada berbagai jenis bidang usaha, cara penjualan cicilan ini adalah salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar. Pengertian cicilan menurut Allan R. Drebin adalah sebagai berikut :

1. Pembayaran Uang Muka, yaitu pembayaran uang muka yang dilaksanakan secara tunai yang jumlahnya sebesar persentase tertentu dari harga jual barang atau sebesar jumlah rupiah yang telah ditentukan.

2. Pembayaran Angsuran, yaitu pembayaran uang tunai periodik sebagai pembayaran angsuran yang besarnya telah ditentukan sebelumnya atau ditentukan besar kecilnya yang tergantung pada lamanya jangka waktu angsuran.

Selain itu pengertian penjualan cicilan juga banyak dijabarkan oleh para ahli, diantaranya adalah sebagai berikut : Penjualan cicilan menurut Menurut Hadori Yunus Harnanto (1987:6) dalam buku AkuntansiKeuangan Lanjutan penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagai bagian dari harga penjualan (*down payment*) dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Karakteristik Penjualan Cicilan

Penjualan cicilan memiliki beberapa karakteristik yang perlu dimiliki dan dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya. Karakteristik tersebut adalah sebagai berikut :

1. pada saat perjanjian penjualan angsuran disetujui, pembeli harus membayar suatu jumlah tertentu yang merupakan uang muka (*down payment*) dari sisa harga jual dibayar secara angsuran.
2. Kepada pembeli dibebankan bunga yang biasanya sudah dimasukkan dalam perhitungan total pembayaran angsuran.
3. Hak milik atas barang tetap berada ditangan penjual sampai seluruh atau sebagian dari harga jual telah dibayar.

4. Dalam keadaan pembeli tidak mampu untuk melunasi semua kewajibannya, penjual berhak untuk menarik kembali barang yang sudah dijual tersebut.

Kontrak Penjualan Cicilan

Didalam penjualan cicilan pada umumnya sering ditemui adanya resiko yang sangat tinggi bagi penjual. Periode pembayaran penjualan cicilan yang lama mengakibatkan resiko tidak tertagihnya piutang dan biaya pengumpulan piutang lebih besar dari pada penjualan kredit biasa. Dan untuk melindungi kepentingan penjual dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat bentuk perjanjian (kontrak penjualan) penjualan angsuran sebagai berikut:

1. Perjanjian penjualan bersyarat (conditional sales contract). Dimana barang-barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayarannya pertama.
2. Pada saat perjanjian ditandatangani dan pembayarannya pertama telah dilakukan hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotik untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar kepada si penjual.
3. Hak milik atas barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan "trust" (trustee) sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran lunas oleh pembeli baru trustee menyerahkan hak atas barang-barang itu kepada pembeli. Perjanjian semacam ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan.

4. Beli-sewa (lease-purchase), dimana barang yang telah diserahkan kepada pembeli. Pembayaran angsuran dianggap sewa sampai harga dalam kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Penjualan Cicilan Bermasalah

Pada dasarnya penjualan cicilan bermasalah timbul karena adanya pengelolaan kredit yang kurang baik atas menurunnya pendapatan bunga serta menurunnya pengembalian pokok kredit yang pada gilirannya perusahaan akan menderita kerugian dan bukan tidak mungkin pada akhirnya akan mengalami kebangkrutan. Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, penjualan cicilan adalah penjualan yang pembayarannya diterima dalam beberapa bulan atau beberapa tahun. Namun walaupun penjualan cicilan merupakan salah satu upaya untuk mencapai skala operasi yang besar, bukan berarti penjualan dengan sistem cicilan ini tidak ada kendala atau masalah. Penjualan cicilan menimbulkan beberapa masalah yang perlu diselesaikan. Fenomena yang sering terjadi adalah tidak terpenuhinya atau ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli dalam membayar cicilan sesuai dengan perjanjian atau kontrak, sehingga mengakibatkan penjualan cicilan bermasalah karena tidak tertagihnya piutang dan mempengaruhi pendapatan suatu perusahaan.

Pengertian Kredit

Menurut Hasibuan (2002:87) yang dikutip Diana Pratiwi, kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama

bunganya oleh pinjaman sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

1. Tujuan kredit

Tujuan kebijaksanaan kredit pada dasarnya untuk mencapai atau untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Hal ini sejalan dengan pendapat kertadinata yang dikutip oleh Diana Pratiwi yakni :

a. Untuk meningkatkan Penjualan

Perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit akan mampu menjual lebih banyak barang dibandingkan dengan perusahaan yang menuntut pembayaran tunai.

b. Untuk Meningkatkan Laba

Penjualan yang lebih tinggi dapat diharapkan akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan.

c. Untuk Memenuhi Syarat Persaingan

Bilamana perusahaan-perusahaan sejenis lainnya menjual barang-barangnya dengan kredit, perusahaan pun harus menempuh kebijakan yang serupa untuk dapat bersaing dengan mereka. Kalau tidak, para langganan akan melakukan pembelian-pembelian pada perusahaan-perusahaan yang menentukan syarat-syarat yang lebih ringan.

2. Unsur-unsur Kredit

Setidaknya ada 4 (empat) unsur kredit menurut Budi Untung yang dikutip Diana Pratiwi, yakni :

- a. Kepercayaan yaitu bahwa si pemberi kredit yakin bahwa prestasi yang diberikannya baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang.
- b. Tenggang waktu yaitu waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.
- c. Prestasi atau obyek kredit yaitu tidak saja diberikan dalam bentuk uang tetapi juga dapat berbentuk barang atau jasa.
- d. *Degree Of Risk* yaitu risiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima dikemudian hari.

Prosedur Umum Pemberian Kredit

Dalam penjualan cicilan untuk melakukan penjualan cicilan, pemohon harus memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh koperasi. Permohonan penjualan cicilan harus diajukan secara tertulis. Surat permohonan penjualan cicilan biasanya berisi data yang bersifat umum yang merupakan data kualitatif termasuk informasi keuangan, jumlah kredit yang dibutuhkan, jangka waktu dan sebagainya. Menurut Kashmir. Prosedur yang harus dilengkapi anggota yang ingin mendapatkan kredit adalah :

1. Pengajuan berkas-berkas. Pengajuan berkas-berkas tersebut berisi :
 - a. Besarnya kredit dan jangka waktu
 - b. Cara pemohon mengembalikan kredit

c. Data diri lengkap

d. Foto copy data diri

2. Penyelidikan berkas pinjaman. Bertujuan untuk :

Mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai dengan persyaratan dan sudah benar.

3. Wawancara

Merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas sesuai dan lengkap seperti dengan yang diinginkan.

4. On The Spot

Merupakan tahap prosedur pemberian kredit yang berupa kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan jaminan atau usaha. Kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan hasil wawancara 1.

5. Wawancara 2

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot dilapangan.

6. Keputusan kredit

Menentukan apakah kredit diterima atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya.

7. Penandatanganan akad kredit atau perjanjian lainnya

Merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit, maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon peminjam menandatangani perjanjian yang dianggap perlu.

8. Realisasi kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan.

9. Penyaluran atau penarikan dana

Proses penarikan dana ini dilakukan secara sekaligus atau bertahap.

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini dan dapat dijadikan sebagai bahan utama dan pendamping, yaitu penelitian yang dilakukan oleh :

No	Nama	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Wahyu wibisono (2012)	Independen: Kebijakan minimal uang muka kredit (X) Dependen : volume penjualan motor (Y)	Regresi linear berganda	Melalui perhitungan uji-t menunjukkan thitung sebesar 5,2619 dan nilai ttabel sebesar 2,570582, jadi thitung (5, 2619) > ttabel (2,570582) H_0 ditolak H_a diterima. Sehingga besaran down payment (uang muka kredit) berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor.
2	Nur Afni (2010)	Independen : Kebijakan penetapan	Regresi linear berganda	Volume penjualan dengan hasil regresi $Y = 77,3996 - 4,6719 E-07 (X)$ dimana hasil uji

No	Nama	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		lama angsuran (X) Dependen : Volume penjualan (Y)		hipotesis menyatakan bahwa terdapat pengaruh negatif antara lama angsuran terhadap volume penjualan
3	Nikolas Manurung (2013)	Independen : *Diskon(X1), *Biaya iklan(X2) *Uang muka(X3) Dependen : Penjualan (Y)	Regresi linear berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Diskon tidak memiliki pengaruh terhadap penjualan sepeda motor, thitung sebesar 1.442 dan tingkat signifikansi 0,159 (P value < 0,05). • Biaya iklan tidak memiliki pengaruh terhadap penjualan sepeda motor, thitung sebesar
				<p>0,533 dan tingkat signifikansi 0,598 (P value > 0,05).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uang muka memiliki pengaruh terhadap penjualan sepeda motor, thitung sebesar 17,243 dan tingkat signifikansi 0,000 (P value > 0,05) • Diskon, biaya iklan dan uang muka secara simultan mempunyai pengaruh terhadap penjualan sepeda motor.
4.	Agung Ngurah Darma	Independen : *Pembebanan Suku	Regresi linear berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Secara parsial pembebanan suku bunga berpengaruh negative dan signifikan

No	Nama	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Yasa (2015)	Bunga(X1) *Uang Muka(X2) Dependen : Volume penjualan (Y)		terhadap volume penjualan angsuran motor Suzuki di UD Japan Motor singlaraja. <ul style="list-style-type: none"> • Secara parsial uang muka berpengaruh negative dan signifikan terhadap volume penjualan angsuran motor Suzuki di UD Japan Motor singlaraja. • Secara simultan pembebanan suku bunga dan uang muka berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan angsuran motor Suzuki di UD Japan Motor singlaraja. Sebesar 0,717 atau 71,7% dan sisanya sebesar 28,3% merupakan sumbangan dari variabel lain.
5.	Elisabet (2015)	Independen : *Penentuan jumlah <i>down payment</i> (X1) *Angsuran (X2) * Lama Tenor (X3) Dependen : Hasil	Regresi linear berganda	Down payment secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap penjualan <ul style="list-style-type: none"> • Angsuran secara parsial tidak berpengaruh secara parsial dan negative terhadap penjualan • Lama tenor secara parsial

No	Nama	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		Penjualan (Y)		berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap penjualan <ul style="list-style-type: none"> • Secara simultan variabel down payment, angsuran dan lama tenor secara bersama-sama berpengaruh terhadap hasil penjualan

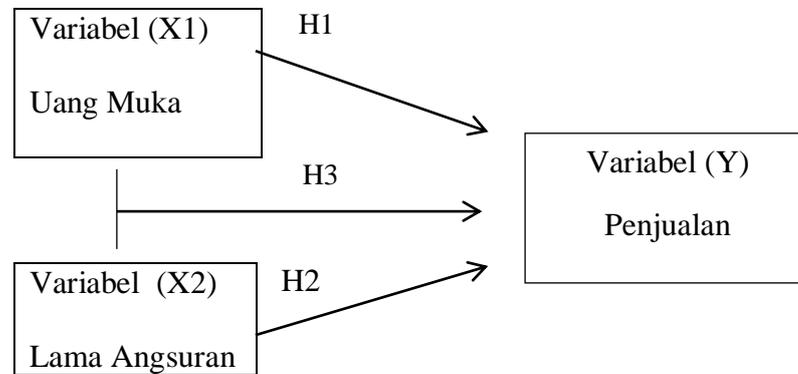
C. Kerangka pemikiran

Dengan semakin ketatnya persaingan usaha, dewasa ini membuat perusahaan harus semakin selektif mempertahankan pangsa pasar yang dimilikinya agar konsumen tetap mempercayai produk – produk yang dihasilkan. Sekarang ini konsep penjualan angsuran ternyata lebih diminati terutama oleh perusahaan – perusahaan yang akan memasuki pasar langsung yang notabennya merupakan pasar yang sejenis.

Melihat kondisi demikian, maka perusahaan harus semakin cermat didalam mengambil keputusan strategi apa yang akan diterapkan. Penetapan uang muka dan lama angsuran sangat penting dipertimbangkan bilamana faktor tersebut memenuhi sasaran yang diinginkan, maka resiko yang dihadapi perusahaan akan sangat besar.

Sejalan dengan hal diatas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang kebijakan dalam penetapan uang muka dan lama angsuran yang diterapkan oleh Dealer Honda Cikande Motor dan implementasi atau

pengaruh yang timbul akibat kebijakan itu dengan volume penjualan yang direalisasikan.



D. Hipotesis Penelitian

Dengan semakin ketatnya persaingan usaha, dewasa ini membuat perusahaan harus semakin selektif mempertahankan pangsa pasar yang dimilikinya agar konsumen tetap mempercayai produk – produk yang dihasilkan. Sekarang ini konsep penjualan angsuran ternyata lebih diminati terutama oleh perusahaan – perusahaan yang akan memasuki pasar langsung yang notabennya merupakan pasar yang sejenis.

Melihat kondisi demikian, maka perusahaan harus semakin cermat didalam mengambil keputusan strategi apa yang akan diterapkan. Penetapan uang muka dan lama angsuran sangat penting dipertimbangkan bilamana faktor tersebut memenuhi sasaran yang diinginkan, maka resiko yang dihadapi perusahaan akan sangat besar.

Sejalan dengan hal diatas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang kebijakan dalam penetapan uang muka dan lama angsuran

1. H1 = Terdapat pengaruh secara persial uang muka terhadap penjualan motor Honda di Dealer Cikande Motor
2. H2 = Terdapat pengaruh secara persial lama angsuran terhadap penjualan motor Honda di Dealer Cikande Motor
3. H3 = Terdapat pengaruh secara simultan uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor Honda di Dealer Cikande Motor

2. Masalah Non Akuntansi

Masalah Non-akuntansi yaitu bagaimana menghindari resiko terjadinya adanya pembeli yang tidak memenuhi kewajibannya. Usaha untuk meminimalkan resiko ini digolongkan dalam 3 kelompok diantaranya:

1. Mengurangi kemungkinan terjadinya pembatalan penjualan angsuran
2. Menyediakan perlindungan hukum kepada penjual
3. Menyediakan Perlindungan Ekonomi kepada Penjual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan Metode penelitian yang dirancang melalui langkah-langkah penelitian mulai dari operasionalisasi variabel, penentuan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data atau survai, model penelitian diakhiri dengan merancang analisis data dan pengujian hipotesis. Dalam melakukan penelitian dibutuhkan adanya suatu metode, cara atau taktik sebagai langkah-langkah yang harus ditempuh oleh seseorang peneliti dalam memecahkan suatu permasalahan untuk mencapai suatu tujuan. Adanya metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif.

Menurut Sugiyono (2016:2) pengertian dari metode penelitian adalah sebagai berikut : “Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dibuktikan dan dikembangkan suatu pengetahuan sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah”.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Pengertian metode penelitian kuantitatif menurut Sugiyono (2014:13) yaitu :

“Metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik

pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data

bersifat kuantitatif/statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

Dengan metode ini penulis bermaksud mengumpulkan data historis dan mengamati secara saksama mengenai aspek-aspek tertentu yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti oleh penulis sehingga akan memperoleh data-data yang dapat mendukung penyusunan laporan penelitian. Data-data yang diperoleh tersebut kemudian diproses dan dianalisis lebih lanjut dengan dasar teori yang telah dipelajari sehingga memperoleh gambaran mengenai objek tersebut dan dapat ditarik kesimpulannya mengenai masalah yang diteliti.

B. Desain Penelitian

Desain penelitian menjelaskan rencana dari struktur penelitian yang mengarahkan proses dan hasil penelitian sedapat mungkin menjadi valid, objektif, efisien, dan efektif. Pada bab sebelumnya telah dijelaskan latar belakang masalah, tujuan, manfaat, dan hipotesis penelitian. Tahapan selanjutnya yang harus dilakukan dalam penelitian ini adalah mempersiapkan data penelitian dan menguji hipotesis sehingga dapat ditarik kesimpulan sesuai dengan hasil yang diperoleh. Berdasarkan jenisnya, penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif, menurut priyatno (2010) data kuantitatif adalah data dalam bentuk angka-angka.

C. Operasional Variabel

1. Definisi Variabel Penelitian Menurut Sugiyono (2016: 58)
menjelaskan mengenai pengertian dari variabel yaitu :

“pengertian variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”.

Dalam penelitian ini penulis melakukan pengukuran terhadap keberadaan suatu variabel dengan menggunakan instrumen penelitian. Setelah itu penulis akan melanjutkan analisis untuk mencari pengaruh suatu variabel dengan variabel yang lain. Menurut Sugiyono (2010:30), berdasarkan hubungan antara satu variabel dengan variabel lain, maka variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Variabel Bebas (Independent Variabel) variabel ini sering disebut sebagai variabel stimulus, predicator, antecedent. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Maka dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas (independent variable) adalah uang muka penjualan (X1) dan lama angsuran (X2).
- b. Variabel Terikat (Dependent variabel) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas sesuai dengan masalah yang akan diteliti maka yang akan menjadi variabel terikat (dependent variable) adalah Penjualan Motor Honda (Y).

2. Operasional Variabel Penelitian

Operasional variabel diperlukan untuk menjabarkan variabel penelitian menjadi konsep, dimensi, indicator dan ukuran yang diarahkan untuk

memperoleh nilai variabel lainnya. Disamping itu, tujuannya adalah untuk memudahkan pengertian dan menghindari perbedaan persepsi dalam penelitian ini.

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel (X₁), Perputaran Kas (X₂)
Perputaran Piutang

Variabel	Konsep	Indikator	Skala
Uang Muka (X ₁)	Pengertian uang muka (<i>Down payment</i>)“merupakan uang yang dibayarkan terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian dan sebagainya.” Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).	-Down payment sendiri yaitu nilai yang diliat oleh pihak nasabah dan digunakan pada kendaraan bermotor. -Sisi pembiayaan atau <i>Loan To Value</i> (LTV) lebih condong digunakan pada property (kredit kepemilikan rumah atau KPR).	Nominal
Lama angsuran (X ₂)	Lama angsuran yaitu “Penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimana pembayaran yang terjadi dalam tranksaksi penjualan cicilan adalah pembayaran uang muka dan pembayaran angsuran secara periodik (biasanya termasuk bunga)”, Menurut Evi Maria (2011:1).	Kepercayaan Tenggang waktu Prestasi atau obyek kredit Degree of risk	Nominal

Variabel	Konsep	Indikator	Skala
Volume Penjualan (Y)	penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi itu sendiri adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Thamrin Abdullah dan Francis Tantri(2016:3).	Mencapai volume penjualan Mendapatkan laba Menunjang pertumbuhan perusahaan.	Nominal

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Sugiyono (2016:115) menjelaskan mengenai pengertian populasi yaitu: “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas suatu objek atau subjek yang mempunyai kualitas atau karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya”.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi sebenarnya bukan hanya orang tetapi juga objek atau subjek beserta karakteristik atau sifat-sifatnya. Populasi dalam penelitian adalah laporan data uang muka lama angsuran dan data penjualan selama tahun 2014 – 2018.

2. Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono(2016:116) pengertian sampel adalah sebagai berikut :

“Sampel adalah sebagian dari populasi yang memiliki karakteristik yang relative sama dan dianggap bisa mewakili populasi”. (Sugiyono, 2016:116).

Sampel adalah bagian dari jumlah atau karakteristik tertentu yang diambil dari suatu populasi yang akan diteliti secara rinci. Sampel yang akan diambil dalam penelitian ini sesuai dengan metode yang berlaku sehingga betul-betul representative. Sampel dari penelitian ini adalah bagian dari jumlah populasi laporan data uang muka, lama angsuran dan data penjualan selama tahun 2014-2018.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang dilakukan untuk memperoleh data dan keterangan-keterangan yang diperlukan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu :

a. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data dengan cara dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang berkaitan dengan seluruh data yang diperlukan dalam penelitian. Dokumentasi dari asal kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokuntasi, menyelidiki benda-benda tertulis seperti laporan keuangan perusahaan serta dokumen lain dalam perusahaan yang relevan dengan kepentingan peneliti.

b. Observasi

Untuk mendapatkan data penelitian, maka penulis harus melakukan Observasi, dengan survey lokasi penelitian yaitu di Dealer Honda Cikande Motor dan wawancara langsung pada karyawan Dealer Honda Cikande Motor agar mendapatkan data yang otentik dan spesifik.

F. Teknik Analisis Data

Setelah data-data yang peneliti perlukan terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data. Analisis data yang peneliti gunakan pada penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif. Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan *statistic*. *Statistic* deskriptif adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

1. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda, untuk menghitung besarnya pengaruh secara kuantitatif dari suatu perubahan kejadian variabel X terhadap kejadian lainnya (Variabel Y). selain itu, digunakan juga pengujian hipotesis yang terdiri atas analisis koefisien determinasi, uji F, dan uji statistik. Semua pengolahan data akan dilakukan dengan alat program SPSS 20 *for windows*.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah uji untuk mengukur indikasi ada tidaknya penyimpangan data melalui hasil distribusi, kerelasi, variance indicator-indikator dari variabel. Uji asumsi klasik meliputi :

- a) Uji normalitas
- b) Uji multikolineritas
- c) Uji heteroskedastisitas, dan
- d) Uji autokorelasi

A. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah sampel yang digunakan mempunyai distribusi normal atau tidak. Dalam model regresi yang baik linear, asumsi ini ditunjukkan oleh nilai *error* yang berdistribusi normal. Model regresi yang baik adalah model regresi yang dimiliki distribusi normal atau mendekati normal, sehingga layak dilakukan pengujian secara statistik. Pengujian normalitas data menggunakan *Test of Normality Kolmogorov-smirnov* dalam program SPSS. Dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas K-S yaitu :

- Jika nilai signifikan (sig) > 0,05 maka data penelitian berdistribusi normal
- Jika nilai signifikan (sig) > 0,05 maka data penelitian berdistribusi normal

- Jika nilai signifikan (sig) < 0,05 maka data penelitian tidak berdistribusi normal

B. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan ada atau tidaknya korelasi antara variabel bebas. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat *problem multikolearit*. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika terbukti ada multikolinearitas, sebaiknya salah satu variabel independen yang ada dikeluarkan dari model, lalu pembuatan model regresi dituangkan kembali (Singgih Santoso, 2010:234). Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dapat dilihat dari besaran *Variance Factor (VIF)* dan *Tolerance*.

Pedoman keputusan berdasarkan nilai *tolerance* :

- Jika nilai tolerance lebih besar dari 0,10 maka artinya tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi
- Jika nilai tolerance lebih kecil dari 0,10 maka artinya terjadi multikolinearitas dalam model regresi

pedoman keputusan berdasarkan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*)

- Jika nilai VIF < 10,00 maka artinya tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi
- Jika nilai VIF > 10,00 maka artinya terjadi multikolinearitas dalam model regresi

Catatan : kedua dasar pengambilan keputusan dalam uji multikolinearitas diatas akan menghasilkan kesimpulan yang sama (tidak akan bertentangan). Menurut Singgih Santoso (2010:236) rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$Tolerance \frac{1}{Tolerance} \text{ atau } Tolerance \frac{1}{VIF}$$

C. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah bagian dari uji asumsi klasik dalam analisis regresi. Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya kesamaan varian dari nilai residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Menurut Imam Ghozali (2011:139), uji Heteroskedastisitas yaitu :

- jika tidak ada pola yang jelas (bergelombang, melebar kemudian menyempit) pada gambar scatterplot, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. maka diindikasikan tidak terdapat masalah Heteroskedastisitas.

Jika titik-titiknya membentuk pola tertentu yang teratur maka diindikasikan terdapat masalah Heteroskedastisitas.

D. Uji Autokorelasi

Menurut Ghozali (2016;107) Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dan kesalahan pada periode t-1, jika terjadi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Model yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

1. Angka D-W kurang dari 1,10 berarti ada autokorelasi.
2. Angka D-W 1,10 sampai dengan 1,54 berarti tanpa kesimpulan.
3. Angka D-W 1,55 sampai dengan 2,46 berarti tidak ada autokorelasi.
4. Angka D-W 2,46 sampai dengan 2,90 berarti tanpa kesimpulan.
5. Angka D-W lebih dari 2,91 berarti ada auto korelasi.

E. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis linear merupakan suatu metode atau teknik analisis hipotesis penelitian untuk menguji ada tidaknya pengaruh antara variabel satu dengan variabel lain yang dinyatakan dalam bentuk persamaan matematik (regresi). Analisis regresi linear multiples atau berganda berfungsi untuk mencari pengaruh dari dua atau lebih variabel independen (variabel bebas atau X) terhadap variabel dependen (variabel terikat atau Y). Rumus persamaan analisis regresi berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Penjualan (dependen)

a = Konstanta

b (1,2,..) = Nilai koefisien regresi

X(1,2,..) = Uang Muka dan Lama Angsuran (independen)

e = kesalahan pengganggu, artinya nilai-nilai dari variabel lain yang tidak dimasukan kedalam persamaan. Nilai ini biasanya diabaikan kedalam perhitungan

F. Uji Hipotesis

Hipotesis adalah kesimpulan sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Hipotesis akan ditolak jika salah, dan akan diterima jika benar. Penolakan dan penerimaan hipotesis sangat bergantung pada hasil penyelidikan terhadap fakta yang sudah dikumpulkan. Uji hipotesis antara variabel X_1 (Uang Muka), X_2 (Lama Angsuran), dan Y (Penjualan), dengan menggunakan uji simultan atau keseluruhan sebagai berikut :

1. Uji F (Uji Simultan)

Uji simultan digunakan untuk menguji tingkat signifikan dari pengaruh variabel independen secara serempak terhadap variabel dependen. Uji simultan dilaksanakan dengan langkah membandingkan dari F hitung dapat dilihat dari hasil pengolahan data bagian ANOVA (*Analysis Of Variance*). Hipotesis statistic yang diajukan, sebagai berikut :

$H_0 : \beta_1 - \beta_2 = 0$, Tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan.

$H_a : \beta_1 \& \beta_2 \neq 0$, terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Uang Muka dan Lama Angsuran terhadap Penjualan.

Menentukan taraf nyata (signifikan) yang digunakan yaitu $\alpha = 0,10$ selanjutnya hasil hipotesis F_{hitung} dibandingkan dengan F_{tabel} dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak, H_a diterima
- Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima, H_a ditolak

2. Uji T (Uji Parsial)

Uji parsial digunakan untuk menguji tingkat signifikan dari pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Uji parsial dilaksanakan dengan membandingkan nilai T_{hitung} dengan nilai T_{tabel} Nilai T_{hitung} dapat dilihat dari hasil pengolahan data *coefficient*.

Berikut ini adalah langkah-langkah dengan menggunakan uji T :

- a. Merumuskan hipotesis, uji hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a)

$H_0 : \beta_1 = 0$, tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel Uang Muka dan Lama Angsuran terhadap Penjualan

$H_a : \beta_1 \neq 0$, terdapat pengaruh variabel Uang Muka (X_1) terhadap Penjualan (Y)

$H_0 : \beta_2 = 0$, tidak terdapat pengaruh antara variabel Lama Angsuran (X_2) terhadap Penjualan (Y)

$H_a : \beta_2 \neq 0$, terdapat pengaruh variabel Lama Angsuran (X_2) terhadap Penjualan (Y)

- b. Taraf nyata yang digunakan adalah $\alpha = 0,10$, nilai T_{hitung} dibandingkan dengan T_{tabel} dan ketentuannya sebagai berikut :

- Jika $T_{hitung} > T_{tabel}$, maka H_0 diterima, H_a ditolak
- Jika $T_{hitung} < T_{tabel}$, maka H_0 ditolak, H_a diterima

3. Uji Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali (2016;95-96) Koefisien determinasi R^2 pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel-variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang relative rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.

G. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di *Dealer* Honda Cikande Motor kabupaten Serang selama periode 2014-2018. Penelitian ini dimulai pada bulan Februari 2020 sampai dengan April 2020.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum objek penelitian

Dealer Honda Cikande Motor adalah Perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan Sepeda Motor Merk Honda yang beralamat di kawasan Industri Modern Blok C11-13, Jalan Raya Serang Km.68, Kabupaten Serang berdiri tahun 1990 merupakan mitra AHASS PT. Cikande Motor yang beralokasi di kabupaten serang. Dealer Honda Cikande Motor dibangun atas dasar ketekunan, kerja keras dan kesungguhan. Atas dasar inilah Dealer Honda Cikande Motor akan selalu berusaha menomor satukan kepuasan pelanggan dan memaksimalkan kepercayaan anda sebagai pengguna (*customer*) kami.

Dealer Honda Cikande Motor ini melayani pembelian berbagai model motor Honda terbaru. Honda Cikande Motor ini menyediakan motor Honda matik, motor kompling, *sport* dan *trail*. Dealer Honda ini juga menyediakan berbagai promo menarik untuk pembelian produknya seperti promo potongan harga, diskon, hingga *cash back*. Honda cikande motor menyajikan produknya dengan kualitas terbaik sehingga tahan digunakan. Terlebih, Honda sepeda motor juga mendukung layanan perawatan motor Honda di Indonesia dengan jaringan service center dan bengkel yang tersebar diberbagai wilayah.

1. VISI dan MISI

VISI

Menjadi group dealer Honda dan bengkel AHASS terkemuka dan terpercaya dibanten dengan mengutamakan prinsip kejujuran, keramahtamahan dan pelayanan prima untuk memberikan nilai-nilai yang positif dan kepuasan bagi seluruh stakeholder dalam bingkai keridoan allah SWT.

MISI

Memberikan solusi kepada masyarakat dengan layanan prima, jujur, terpercaya dan sepenuh hati.

B. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewnees (kemencengan distribusi) dari masing-masing variabel, (Ghozali : 2011). Variabel yang digunakan meliputi variabel Uang Muka (X1) dan Lama Angsuran (X2) sebagai variabel bebas dan penjualan (Y) sebagai variabel terikat. Pengujian statistic deskriptif, maka diperoleh hasil sesuai tabel berikut ini :

Tabel 4.1
Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Penjualan	32,2000	10,01172	30
DP	2616666,6667	909085,68442	30
Tenor	26,0000	6,63845	30

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

1. Variabel independen uang muka menunjukkan nilai N atau jumlah data yang akan diteliti berjumlah 30. Sampel memiliki nilai mean atau rata-rata sebesar 26,1666 sedangkan standar deviasinya 90,9085.
2. Variabel independen lama angsuran menunjukkan nilai N atau jumlah data yang akan diteliti berjumlah 30. Sampel memiliki nilai mean atau rata-ratanya sebesar 26,0000 sedangkan standar deviasinya 6,63845.
3. Variabel dependen penjualan menunjukkan nilai N atau jumlah data yang akan diteliti berjumlah 30. Sampel memiliki nilai mean atau rata-ratanya sebesar 32,2000 sedangkan standar deviasinya 10,01172.

Hasil ini menunjukkan bahwa tentang ukuran-ukuran statistik mengenai ukuran pusat, ukuran sebaran dan ukuran lokasi dari persebaran/distribusi data masing-masing variabel bebas yaitu uang muka dan lama angsuran, serta variabel tetap yaitu penjualan.

C. Uji Asumsi Klasik

4.2 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Sedangkan uji normalitas sendiri adalah membandingkan antara data yang kita miliki dan data berdistribusi normal yang memiliki mean dan standar deviasi yang sama dengan data kita.

Menurut imam Ghozali (2011 : 161) model regresi dikatakan berdistribusi normal jika data plotting (titik-titik) yang menggambarkan data sesungguhnya mengikuti garis diagonal.

Uji normalitas Kolmogorov smirnov merupakan bagian dari uji asumsi klasik. Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang berdistribusi normal.

Dasar pengambilan keputusan :

- Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka nilai residual berdistribusi normal
- Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka nilai residual tidak berdistribusi normal

Dalam hal uji normalitas ini, peneliti menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.2
Kolmogorov Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	5,87195612
Most Extreme Differences	Absolute	,116
	Positive	,116
	Negative	-,077
Kolmogorov-Smirnov Z		,637
Asymp. Sig. (2-tailed)		,811

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data

sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS versi 20

Berdasarkan tabel diatas nilai signifikan $0,811 > 0,05$ sehingga H_0 diterima, yang berarti data residual berdistribusi normal dan model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan ada atau tidaknya korelasi antara variabel bebas. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat *problem multikolearit*. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen.

Menurut Imam Ghozali (2011:107-108) tidak terjadi gejala multikolinearitas jika nilai tolerance $> 0,100$ dan nilai VIF $< 10,00$.

Ketentuan dalam pengujian ini adalah :

1. Jika nilai tolerance $< 0,100$ dan VIF $> 10,00$ maka terdapat korelasi yang terlalu besar diantara salah satu variabel bebas dengan variabel-variabel bebas yang lainnya (terjadi multikolinearitas).
2. Jika nilai tolerance $> 0,100$ dan VIF $< 10,00$ maka tidak terjadi multikolinearitas.

Berikut ini hasil perhitungan Uji Multikolinearitas menggunakan SPSS versi 20 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3
Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	70,962	13,631		5,206	,000		
1 DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295	3,396
Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295	3,396

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa keseluruhan variabel tidak terjadi multikolinear karena masing-masing variabel bebas nilai tolerance nya $> 0,100$, dan nilai VIF $< 10,00$.

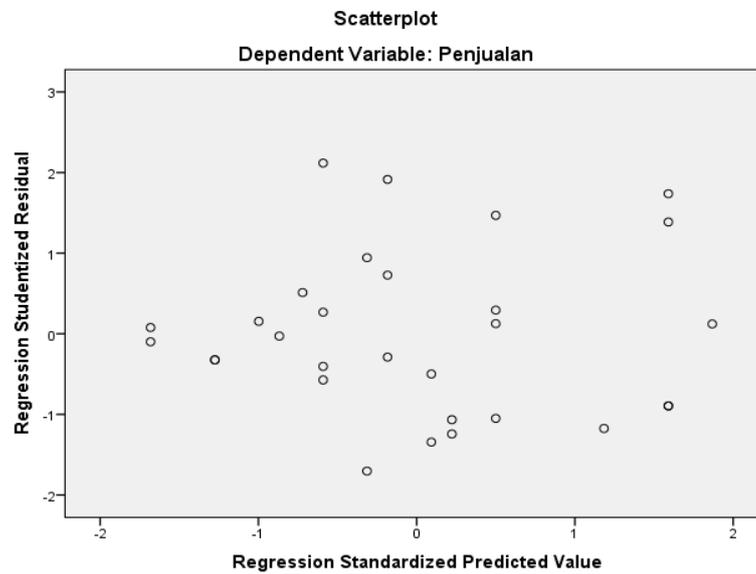
4.4 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah bagian dari uji asumsi klasik dalam analisis regresi. Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya kesamaan varian dari nilai residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Menurut Imam Ghozali (2011:139), uji Heteroskedastisitas yaitu :

- jika tidak ada pola yang jelas (bergelombang, melebar kemudian menyempit) pada gambar scatterplot, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. maka diindikasikan tidak terdapat masalah Heteroskedastisitas.
- Jika titik-titiknya membentuk pola tertentu yang teratur maka diindikasikan terdapat masalah Heteroskedastisitas.

Berikut ini dilampirkan grafik *scatterplot* untuk menganalisis apakah terjadi Heteroskedastisitas dengan mengamati penyebaran titik-titik pada gambar.

Gambar 4.1



Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Melihat grafik scatterplot diatas, pola titik-titik yang ada menyebar tidak beraturan diatas dan dibawah sumbu 0 pada sumbu Y. maka dapat disimpulkan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas atau H0 diterima.

4.5 Uji Autokorelasi

Untuk mengetahui ada tidaknya gejala autokorelasi dalam metode analisis yang digunakan, maka cara yang digunakan adalah melakukan pengujian serial korelasi dengan metode *Durbin – Warson*.

Berdasarkan pengujian uji autokorelasi dengan menggunakan SPSS statistik 20, maka diperoleh hasil output sebagai berikut :

Tabel 4.4**Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,810 ^a	,656	,631	6,08555	,598

a. Predictors: (Constant), Tenor, DP

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai uji Durbin-Waston pada uji autokorelasi diperoleh 0,810 dalam hal ini memenuhi keputusan uji ini ditentukan jika angka Durbin – Watson diantara -2 sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi, sehingga disimpulkan 0,810 berarti tidak ada autokorelasi.

D. Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam penelitian ini digunakan analisis regresi linier berganda, karena penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel X1 (Uang Muka) dan variabel X2 (Lama Angsuran) terhadap variabel Y (Penjualan).

Tabel 4.5**Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1							
(Constant)	70,962	13,631		5,206	,000		
DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295	3,396
Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295	3,396

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Analisis Regresi Linier Berganda

Pengujian untuk analisis Regresi Linear Berganda sebagai berikut :

$$Y = 70,962 + -1,109 X_1 + -0,374$$

Untuk mengetahui hasil pengujian pada masing-masing hipotesis, dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Konstanta sebesar 70,962 menunjukkan bahwa apabila tidak ada variabel independen (uang muka dan lama angsuran) maka besarnya penjualan adalah 70,962.
- b. Koefisien regresi variabel uang muka adalah -1,109 ditambah 1 dengan variabel lain bernilai 0, maka penjualan akan berkurang menjadi 70,962.
- c. Koefisien regresi lama angsuran adalah -0,374 menunjukkan bahwa apabila lama angsuran bertambah 1 maka nilai penjualan akan meningkat menjadi 70,962.

E. Pengujian Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial digunakan untuk menguji tingkat signifikan dari pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka kita menerima hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Analisis uji t juga dilihat dari tabel *coefficient* atau dirumuskan menurut sugiyono (2014:250) sebagai berikut :

$$Df = n - k$$

Keterangan :

Df = Distribusi Koefisien

N = Sampel

K = Variabel Bebas

Berikut ini perhitungan uji t menggunakan SPSS versi 20 sebagai berikut :

Tabel 4.6
Hasil Uji Statistik Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	70,962	13,631		5,206	,000		
¹ DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295	3,396
Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295	3,396

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Setelah diketahui apakah uang muka secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan, sedangkan lama angsuran secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan maka nilai thitung perlu dibandingkan dengan ttabel untuk menguji uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Menentukan t tabel

Menentukan taraf nyata (α) = 0,050. Derajat bebas (df) = $n - k = 30 - 2 = 28$

maka t tabel yaitu 0,598 (t tabel distribusi t)

- b. Apabila signifikan $< 0,05$. Maka hipotesis akan diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara satu variabel independen terhadap variabel dependen.
- c. Apabila nilai signifikan $> 0,05$. Maka hipotesis akan ditolak, artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Terlihat pada kolom *coefficient* model 1 terdapat nilai sig 0,000. Nilai sig lebih kecil dari nilai signifikan 0,05 atau nilai $0,000 < 0,05$ maka H_a diterima, variabel X1 mempunyai t-hitung yakni -4,843 dengan t-tabel = 0,598 jadi t-hitung $>$ t-tabel dapat disimpulkan bahwa variabel X1 memiliki kontribusi terhadap variabel Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa variabel X1 mempunyai hubungan yang searah dengan Y. jadi dapat disimpulkan uang muka memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan.

Terlihat pada kolom *coefficient* model 2 terdapat nilai sig 0,243. Nilai sig lebih besar dari nilai signifikan 0,05 atau nilai $0,243 > 0,05$ maka H_o diterima, variabel X2 mempunyai t-hitung yakni -1,194 dengan t-tabel = 0,598 jadi t-hitung $>$ t-tabel dapat disimpulkan bahwa variabel X2 tidak memiliki kontribusi terhadap nilai Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa variabel X2 tidak mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Jadi dapat disimpulkan lama angsuran tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan.

2. Uji Simultan (Uji f)

Menguji keberartian regresi linier berganda dengan uji f. Uji f statistik digunakan untuk menguji besarnya pengaruh dari seluruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen.

Tabel 4.7

Hasil Uji Statistik Uji f

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1906,884	2	953,442	25,745	,000 ^b
Residual	999,916	27	37,034		
Total	2906,800	29			

a. Dependent Variable: Penjualan

b. Predictors: (Constant), Tenor, DP

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka hipotesis akan ditolak artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara semua variabel independen terhadap dependen.

Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka hipotesis akan ditolak artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara semua variabel independen terhadap variabel dependen.

Dari tabel diperoleh nilai f-hitung sebesar 25,745 dengan nilai sig = 0,000. Nilai f-hitung (25,745) > f-tabel (0,598), dan nilai sig lebih kecil dari nilai (α) 0,05 atau nilai 0,000 < 0,05 maka H_a diterima berarti secara bersama-sama (simultan) dapat disimpulkan bahwa uang muka dan lama

angsuran berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada Dealer Honda Cikande Motor.

3. Koefisien Determinasi

Analisis determinasi digunakan untuk menjelaskan seberapa besar pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) yang merupakan hasil pangkat dua dari koefisien korelasi.

Tabel 4.8

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,810 ^a	,656	,631	6,08555

a. Predictors: (Constant), Tenor, DP

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Berdasarkan tabel diatas besarnya adjusted R Square adalah 0,631 atau 63,1%. Hal ini berarti 63,1%. Uang muka dan lama angsuran secara simultan berkontribusi terhadap penjualan sebesar 63,1% sedangkan sisanya $100\% - 63,1\% = 37,1\%$ dipengaruhi oleh variabel lain diluar persamaan regresi ini atau variabel yang tidak diteliti.

F. Pembahasan Hasil Kesimpulan

1. Pengaruh Uang Muka (X1) terhadap Penjualan (Y)

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa variabel Uang Muka memiliki nilai signifikan sebesar 0,000. Nilai signifikan lebih kecil dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Hal ini menunjukkan variabel uang muka secara individu berpengaruh positif dan

signifikan dalam mempengaruhi penjualan. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan bahwa variabel uang muka berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan diterima (Ha1 diterima).

2. Pengaruh Lama Angsuran (X2) terhadap Penjualan (Y)

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa variabel lama angsuran memiliki nilai signifikansi sebesar 0,243. Nilai signifikansi lebih besar dari tingkat signifikansi yang digunakan yaitu 0,05 ($0,243 > 0,05$). Hal ini menunjukkan variabel lama angsuran secara individu berpengaruh negative dan signifikan dalam mempengaruhi penjualan. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan bahwa variabel lama angsuran berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan diterima (Ha2 ditolak).

3. Pengaruh Uang Muka (X1) dan Lama Angsuran (X2) terhadap Penjualan (Y)

Persamaan regresi yang ditemukan dan digunakan untuk menguji pengaruh dari keseluruhan variabel bebas uang muka dan lama angsuran yaitu terhadap variabel terikat yaitu penjualan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini keseluruhan variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat secara signifikan (Ha3 diterima).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran terhadap Penjualan pada Dealer Honda Cikande Motor Periode 2014-2018, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengaruh Uang Muka Terhadap Penjualan Motor Honda Periode 2014-2018

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa variabel Uang Muka memiliki nilai signifikan sebesar 0,000. Nilai signifikan lebih kecil dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Hal ini menunjukkan variabel uang muka secara individu berpengaruh positif dan signifikan dalam mempengaruhi penjualan. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan bahwa variabel uang muka berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan diterima (H_{a1} diterima).

2. Pengaruh Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda Periode 2014-2018

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa variabel lama angsuran memiliki nilai signifikansi sebesar 0,243. Nilai signifikansi lebih besar dari tingkat signifikansi yang digunakan yaitu 0,05 ($0,243 > 0,05$). Hal ini menunjukkan variabel lama angsuran secara individu berpengaruh negative dan signifikan dalam mempengaruhi penjualan. Oleh karena itu, hipotesis

yang menyatakan bahwa variabel lama angsuran berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan diterima (H_{a2} ditolak).

3. Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda Periode 2014-2018

Persamaan regresi yang ditemukan dan digunakan untuk menguji pengaruh dari keseluruhan variabel bebas uang muka dan lama angsuran yaitu terhadap variabel terikat yaitu penjualan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini keseluruhan variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat secara signifikan (H_{a3} diterima).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dipaparkan, berikut ini adalah beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut :

5. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi semua masyarakat mengenai uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor. Selain itu semoga dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

6. Bagi Perusahaan

- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai suatu acuan mengetahui seberapa besarnya peran karyawan (*sales*) terhadap penjualan motor. Agar perusahaan dapat menentukan strategi atau metode apa untuk mempertahankan karyawan yang perusahaan inginkan.
- d. Sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dalam penulisan karya ilmiah dengan pembahasan sejenis dimasa yang akan datang.

7. Bagi Peneliti

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan judul yang sama bisa dikembangkan dengan menambahkan jumlah tahun pengamatan, dan Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan pemahaman yang jauh lebih luas mengenai uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku :

- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Sawastha, Basu. 2005. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : BPFE
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariete dengan IBM SPSS23*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Menurut Jurnal :

- Wibisono, Wahyu. 2012. “Analisis Pengaruh Kebijakan Minimal Uang Muka Kredit (*Down Payment*) Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor di Kabupaten Jombang”.
- Manurung, Nicolas. 2013. “Pengaruh Diskon, Biaya Iklan dan Uang Muka Terhadap Penjualan Sepeda Motor pada Dealer Sepeda Motor di Tanjungpinang”.
- Yasa, Anak Agung Ngurah D. 2015. “ Pengaruh Pembebanan Suku Bunga dan Uang Muka Terhadap Volume Penjualan Angsuran Motor Suzuki di UD Japan Motor Singaraja Periode 2010-2014”. Vol. 5 No. 1, 2015.
- Afni, Nur. 2010. “Analisis Kebijakan Penetapan Lama Angsuran Terhadap Volume Penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari”.

Elisabet. 2015. “Analisis Pengaruh Penentuan Jumlah Down Payment, Angsuran, dan Lama Tenor Terhadap Hasil Penjualan pada PT. Smart Multi Finance Cabang Melak”.

Website :

<https://elib.unikom.ac.id/download.php?id=137382>

Bookwormaisyah.blogspot.com 2017/2018

Yana-anggraini.blogspot.com>2013/06>penjualan-cicilan

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Data Variabel Uang Muka (X1) dan Lama Angsuran (X2) Serta Volume

Penjualan (Y) motor Honda Baru *type* Beat Pada Dealer Cikande Motor Periode

2014-2018

Tahun	Uang Muka (Jutaan Rupiah)	Lama Angsuran	Volume Penjualan
2014	1.150.000	35	40
	1.250.000	29	35
	2.000.000	29	30
	2.200.000	23	25
	3.050.000	23	24
	3.150.000	17	20
2015	2.000.000	35	40
	2.150.000	29	37
	3.050.000	29	35
	3.150.000	23	25
	3.500.000	23	20
	4.000.000	17	19
2016	1.150.000	35	53
	1.150.000	29	48
	2.200.000	29	38
	2.250.000	23	30
	3.050.000	23	29
	3.500.000	17	25
2017	2.000.000	35	55
	2.000.000	29	45
	2.050.000	29	42
	3.050.000	23	40
	3.150.000	23	35
	4.000.000	17	29
2018	1.250.000	35	28
	2.400.000	29	27
	2.500.000	29	29
	3.500.000	23	25
	4.000.000	23	20
	4.050.000	17	18

1. Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Penjualan	32,2000	10,01172	30
DP	2616666,6667	909085,68442	30
Tenor	26,0000	6,63845	30

2. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	5,87195612
Most Extreme Differences	Absolute	,116
	Positive	,116
	Negative	-,077
Kolmogorov-Smirnov Z		,637
Asymp. Sig. (2-tailed)		,811

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data

sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS versi 20

3. Uji Multikolinearitas

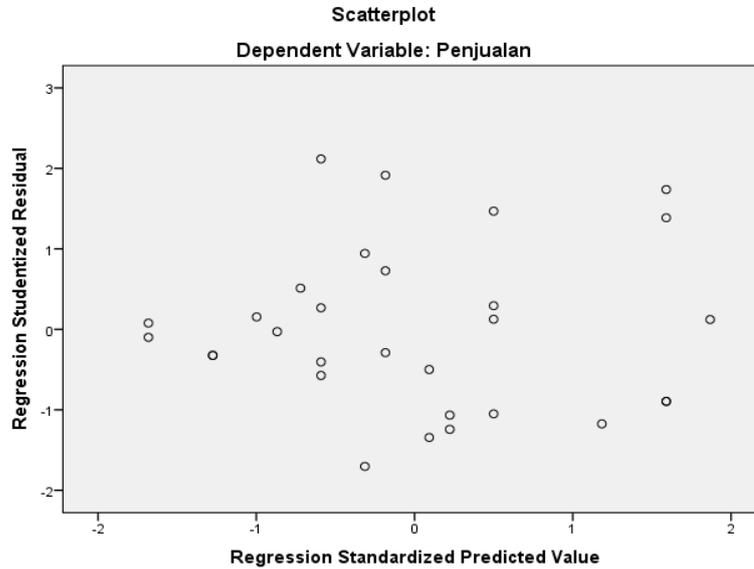
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	70,962	13,631		5,206	,000	
	DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295
	Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295

c. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

4. Uji Heteroskedastisitas



5. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,810 ^a	,656	,631	6,08555	,598

a. Predictors: (Constant), Tenor, DP

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

6. Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1							
(Constant)	70,962	13,631		5,206	,000		
DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295	3,396
Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295	3,396

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

7. Uji Parsial (Uji T)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	70,962	13,631		5,206	,000		
DP	-1,109	,000	-1,007	-4,843	,000	,295	3,396
Tenor	-,374	,314	-,248	-1,194	,243	,295	3,396

c. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

8. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1906,884	2	953,442	25,745	,000 ^b
Residual	999,916	27	37,034		
Total	2906,800	29			

a. Dependent Variable: Penjualan

d. Predictors: (Constant), Tenor, DP

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS 20

9. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,810 ^a	,656	,631	6,08555

a. Predictors: (Constant), Tenor, DP

b. Dependent Variable: Penjualan

Nomor : 024/PP.4.3.1/STIE-PG/VI/2020
Lampiran : -
Perihal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Assalamualaikum Wr. Wb.,
Kami yang bertanda tangan dibawah ini atas nama Ketua Program Studi Sekolah Tinggi Ilmu
Ekonomi (STIE) Prima Graha Serang, menerangkan bahwa mahasiswa/i di bawah ini :

Nama Lengkap : **DESI NURIYANAH**

NIM : 0433081617048

Program Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : KEUANGAN

Dibawah bimbingan dosen pembimbing skripsi:

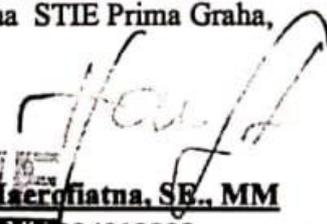
Pembimbing I H. Haerofiatna, SE., MM

Pembimbing II Saechurodji, S.Kom, MM

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan
terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Serang, 29 Juni 2020
Ketua STIE Prima Graha,



H. Haerofiatna, SE., MM
NIDK. 9904013308

Tembusan disampaikan kepada:
1. Yth. Ketua YIPPI.
2. Arsip.

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI ATAU TUGAS AKHIR

Nama Lengkap : Desi Nuriyannah
 NIM : 0433081617048
 Program Studi : Manajemen
 Konsentrasi : Keuangan
 Pembimbing Pertama : Edi M. Abduh, S.Sos.,MM
 Pembimbing Kedua : Ganda Sihan, SE.,M.AK
 Judul Skripsi : Pengaruh Uang Muka Dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda Pada Dealer Honda "Cikande Motor" Kecamatan Kibin-Kabupaten Serang.

No	Tanggal	Materi Bimbingan	TTD	
			Pembimbing Pertama	Pembimbing Kedua
1	24/2/2020	acc judul		
2	25/2/2020	perbaiki Foot huryang meliputi 12		
		perbaiki Identifikasi masalah		
3	26-03-2020	perbaiki Mkt. pemetaan Honda		
4	01-04-2020	perbaiki operasi dan Variabel		
5	09-04-2020	ACC seminar proposal		
	13-04-2020	ACC judul		
		Bacalahi latar belakang		
	15-04-2020	perbaiki iden twilasi masalah		
	27-04-2020	Rapihkan spasi kata katanya		
	29-04-2020	untuk Bab 2 Buku Referensinya minimal dari tahun 2011		
	30-04-2020	ACC Seminar proposal		
	28/2020	ACC sidang Skripsi		

Nomor : 026/PRD& AK.1.2/STIE-PG/III/2020
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Observasi/ Pengumpulan data
Dalam rangka penyusunan Skripsi

Kepada Yth,
Pimpinan Dealer Honda Cikande
Di
Tempat

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Prima Graha, dengan ini mengajukan permohonan untuk dapat kiranya menerima mahasiswa kami dengan data sebagai berikut :

Nama : Desi Nuriyanah
Jurusan : Manajemen
NIM : 0433081617048
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Jenjang : S1 (Strata satu)

Untuk melaksanakan penelitian skripsi di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin.
Dengan judul :

"Pengaruh Uang Muka Dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda Pada Dealer Honda Cikande Motor Kecamatan Kibin-Kabupaten Serang (Periode Tahun 2014-2018) "

Pelaksanaan penelitian skripsi mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Prima Graha disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Serang, 16 Maret 2020
Ketua Program Studi S1 Manajemen,



Resty Arizta Putri, SAB., MM
NIM 0423039004



Tembusan :

1. Yth. Ketua YPPG Serang;
2. Yth. Ketua;
3. Yth. Wakil Ketua I,II,III;
4. Arsip.



**DELER HONDA CIKANDE MOTOR
JUAL BELI MOOTOR HONDA
BARU**

Jl. Raya Serang Km. 68, Kecamatan Kibin, Kabupaten Serang,
Banten 42186

SURAT KETERANGAN

No. 28/DHC/VI/2020

Kepada Yth

STIE PRIMAGRAHA

Di-

Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini pimpinan Dealer Honda Cikande Motor,
menerangkan bahwa :

Nama : Desi Nuriyanah
NIM : 0433081617048
Program Studi/Jurusan : S1/ Manajemen
Judul Penelitian : Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap
Penjualan Motor Honda pada Perusahaan Dealer Honda
Cikande Motor Kecamatan Kibin-Kabupaten Serang
Periode Tahun 2014-2018

Telah melakukan penelitian dan penganbilan data Uang Muka, data Lama Angsuran
dan data Penjualan di Dealer Honda Cikande Motor Periode 2014-2018.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sesungguhnya dan semoga dapat
digunakan sebagai mana mestinya.

Serang, 20 juni 2020



Gugum Agum M.B.A.

RIWAYAT HIDUP



Nama saya adalah Desi Nuriyanah. Saya lahir di Serang pada tanggal 05 Desember 1994. Saya tinggal di Jl. Raya Serang Jakarta.Link, Melandang.Rt/Rw, 006/003. Kel/Desa, Kalodran. Kecamatan, Walantaka, Provinsi Banten. Agama yang saya anut ialah agama Islam. Anak kedua dari empat bersaudara. Nama Ayah saya Nursaman dan nama Ibu saya ialah Rohanah.

Peneliti menyelesaikan pendidikan di sekolah dasar SD NEGERI MELANDANG di kecamatan Walantaka lulus pada tahun 2007. Pada tahun itu juga peneliti melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di SMP NEGERI 1 CIRUAS lulus pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas di SMA NEGERI 1 CIRUAS lulus pada tahun 2013.

Setelah lulus sekolah menengah atas peneliti melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi swasta tepatnya di Universitas Primagraha (UPG). Program Studi Manajemen Konsentrasi Keuangan.