



Prosedur Penjualan Kredit Kendaraan Roda 2 Pada Yamaha Arista Subang

Deddy Suhardi¹

Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Subang
deddysuhardi58@gmail.com

Nilam Kusumawati²

Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Subang
nilamkusumawati@gmail.com

Abstrak

Sepeda motor adalah salah satu alat transportasi yang digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari. Maka dari itu banyak masyarakat atau konsumen yang lebih memilih menggunakan sepeda motor dibanding menggunakan mobil atau alat transportasi lainnya. Sepeda motor dianggap lebih praktis, lebih mudah menerjang kemacetan, tidak memakan banyak tempat yang pastinya harga lebih murah. Yamaha Arista Subang merupakan salah satu dealer yang menjual sepeda motor salah satu unit bisnis Arista Group yang beroperasi dibawah PT.ARISTA MITRA LESTARI sebagai dealer resmi merk sepeda motor terkemuka nasional yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor dan pelayanan purna jual. Dikarenakan banyaknya minat pada kendaraan roda dua/motor pihak dari yamaha pun mengeluarkan sistem penjualan motor dengan cara kredit agar masyarakat yang belum cukup uangnya untuk membeli motor jadi bisa membeli motor dengan cara kredit. Dengan cara yamaha mengeluarkan sistem penjualan kredit maka semakin banyak masyarakat yang akan berminat dan membeli kendaraan motor di yamaha arista. Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan motor kredit pada Yamaha Arista Subang. Adapun prosedur penjualan kendaraan roda dua yaitu Pastikan Nama Anda Tidak Di Blacklist Leasing/Bank Indonesia Dan Memiliki Track Record Pembayaran Yang Baik, data-data lengkap, Mempunyai Pekerjaan/Penghasilan Tetap Dan Dapat Dibuktikan, Mengajukan Kredit Dengan Uang Muka Yang Lebih Besar, Memiliki Tempat Tinggal Jelas, Usia Pemohon minimal 21 Tahun Dan Maksimal 60 Tahun.

Kata Kunci : Prosedur Penjualan Kredit Kendaraan Roda Dua Di Yamaha Arista Subang



Abstract

Motorbikes are a means of transportation used to facilitate daily activities. Therefore, many people or consumers prefer to use a motorcycle instead of using a car or other means of transportation. Motorbikes are more practical, easier to hit traffic, not many places are definitely cheaper. Yamaha Arista Subang is a dealer that sells motorbikes, a business unit of the Arista Group, which operates under PT ARISTA MITRA LESTARI as an official dealer for a national leading motorcycle brand that is engaged in motorcycle sales and after-sales service. Due to a lot of interest in two-wheeled vehicles / motorbikes from Yamaha also issued a motorbike sales system on credit so that people who don't have enough money to buy a motorbike can buy a motorbike on credit. With Yamaha issuing a credit sales system, many people will be interested and buy a motorbike at Yamaha Arista. This study aims to see how credit sales procedures at Yamaha Arista Subang. As for the sales procedure for two-wheeled vehicles, namely Make sure your name is not on the Leasing / Bank Indonesia blacklist and has a good payment track record, complete data, has a permanent job / income and can be proven, applies for credit with a larger down payment, has a place Stay clear, the minimum age of the applicant is 21 years and a maximum of 60 years.

Keywords: *Sales Procedure for Two-Wheeled Vehicle Credit at Yamaha Arista Subang*

Pendahuluan

Sepeda motor adalah salah satu alat transportasi yang digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari. Maka dari itu banyak masyarakat atau konsumen yang lebih memilih menggunakan sepeda motor dibanding menggunakan mobil atau alat transportasi lainnya. Sepeda motor dianggap lebih praktis, lebih mudah menerjang kemacetan, tidak memakan banyak tempat yang pastinya harga lebih murah.

Banyak perusahaan yang bergerak dibidang transportasi seperti sepeda motor bersaing dan berlomba-lomba menawarkan produknya produk yang ditawarkan kepada konsumen, agar perusahaan tersebut dapat merebut pasar persaingan. Dimata konsumen produksi sepeda motor yang mempunyai kualitas dari segi model, ketersediaan suku cadang, bengkel resmi, desain produk, performa mesin, harga jual kembali menjadi faktor-faktor pendukung dalam menentukan pilihan mereka.

Pada masa kemajuan teknologi dan persaingan pasar yang kompetitif ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan persaingan harus memperhatikan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat dan pemahaman yang terjadi dilingkungan pemasaran. Perusahaan harus memperhatikan, memahami dan menanggapi dengan cepat perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen untuk dapat menjadi pemenang dalam persaingan yang ketat tersebut.

Demikian hal nya dengan PT.YAMAHA ARISTA SUBANG salah satu unit bisnis Arista Group yang beroperasi dibawah PT.ARISTA MITRA LESTARI sebagai dealer resmi merk sepeda motor terkemuka nasional yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor dan pelayanan purna jual. Dikarenakan banyak nya minat pada kendaraan roda dua/motor pihak dari yamaha pun mengeluarkan sistem



penjualan motor dengan cara kredit agar masyarakat yang belum cukup uangnya untuk membeli motor jadi bisa membeli motor dengan cara kredit. Dengan cara yamaha mengeluarkan sistem penjualan kredit maka semakin banyak masyarakat yang akan berminat dan membeli kendaraan motor di Yamaha Arista. Salah satu motor yang dijual oleh PT. YAMAHA ARISTA SUBANG adalah Yamaha Nmax, Mx king, Fino, X ride, Mio, Aerox, Mt, Free go, Vixion, Xmax, R15, R25, Lexi, Vega, Jupiter. Selain yamaha arista mengeluarkan sistem kredit pada penjualannya agar masyarakat semakin berminat membeli yamahapun mempunyai keunggulan pada produknya, Berikut beberapa keunggulan motor Yamaha :

1. Brand Image Kuat

Keunggulan yang pertama tentunya Yamaha sudah memiliki brand image yang sangat kuat dan sudah melekat di benak masyarakat Indonesia dan juga dunia. Tagline iklan yang ada di TV dan media lainya sudah menjadi ciri khas tersendiri seperti yang sering kita lihat di TV yaitu Yamaha semakin didepan, atau yamaha lampau di dirimu. Brand image yang dimiliki Yamaha memang top cer yang membuat pabrikan dengan desain logo garpu tala ini bisa bertahan sampai sekarang dan juga memiliki banyak konsumen yang jatuh hati pada produk Yamaha.

2. Resale Value Yang Menjanjikan

Orang Indonesia biasanya indetik menjual barang jika sangat membutuhkan uang, karena memang seperti itulah kebanyakan orang Indonesia. Jadi sebelum anda membeli motor coba perhatikan resale value. Hampir semua masyarakat Indonesia saat membeli barang dia memperhatikan yang namanya resale value yang cukup tinggi. Dengan kepopuleran yang dimiliki oleh Yamaha maka sudah dapat di pastikan bahwa motor motor pabrikan Yamaha sudah memiliki nilai resale value yang menjanjikan, bagaimana enggak...? contoh saja jika anda ingin menjual Yamaha motor Jupiter MX maka harga pasarannya bisa sampai 12 jutaan atau untuk motor Yamaha Vixion yang bisa dijual dengan harga yang lumayan cukup tinggi yaitu sekitar 15-17 jutaan.

3. Jaringan Bengkel Resmi dan Lokal

Apakah Anda mengalami motor Yamaha Anda sering ngadat, rusak atau masalah masalah motor lainya, macet, busi mati, ganti oli dan lain sebagainya. Sekarang Anda tidak perlu khawatir lagi karena bengkel resmi Yamaha sudah banyak tersebar di seluruh Indonesia yang siap membantu Anda dalam memperbaiki motor yang rusak. Service rutin dan juga penggantian beberapa poart yang kini bisa dengan mudah karena di setiap kota dan juga kabupaten yang ada di seluruh Indonesia bengkel Yamaha resmi sudah tersedia. Kualitas bengkel resmi pun tidak diragukan lagi karena sudah terverifikasi dengan begitu tentunya mekanik mekaniknya juga handal dan sudah berpengalaman dalam hal memperbaiki sepeda motor.

Namun apa bila Anda tidak ingin pergi ke bengkel resmi Yamaha, maka pemilik motor juga bisa memilih bengkel bengkel yang ada di kota atau daerah tempat anda tinggal yang tentunya memiliki harga murah dan juga punya banyak pengalaman dalam hal seluk beluk motor. Untuk motor Yamaha sendiri menurut saya tidak terlalu sulit atau mempunyai perlakuan khusus, karena hampir semua bengkel dan juga mekanik motor sanggup dalam mengerjakan perawatan sepeda motor dari pabrikan Yamaha.



4. Ketersediaan Spare Parts dan Aksesoris yang Melimpah

Dengan banyaknya produk produk motor Yamaha yang sudah tersebar di Indonesia tentunya hal ini team Yamaha juga berfikir untuk sparepart dan juga aksesoris untuk penggantinya . Sudah banyak juga bengkel bengkel kecil dan juga bengkel besar yang menyediakan stok part part motor yamaha. Apa bila anda ingin membeli sparepart original maka anda bisa membeli dan menemukan di bengkel bengkel terdekat di kota anda tinggal.

Atau bisa juga jika ingin mempercantik desain motor anda bisa dengan melakukan modifikasi yaitu perubahan pada body , velg dan lain sebagainya atau bisa juga dengan melakukan borup akan performance motor makin bagus. Pemilik motor yamaha akan dimanjakan dengan berbagai macam pilihan sparepart yang bagus baik untuk pengguna harian , balapan ,racing dan lain sebagainya.

5. Performa Mesin yang Mantap

Selain yang saya sebutkan diatas , yamaha juga memiliki kelebihan yaitu performa mesin motor dari produk produk yamaha memiliki performa yang mantab dan apik. Banyak pengguna setia yamaha dan juga konsumen yang mengklaim bahwa tenaga yang dihasilkan motor motor keluarga pabrikan yamaha memiliki keunggulan yang lebih di bandingkan dengan sepeda motor merek lainya atau rivalnya misalnya seperti honda, suzuki, kawasaki dan lain sebagainya. Walaupun secara keseluruhan motor yamaha ini memiliki performa yang mantab pasti ada kekurangannya hal itu wajar karena dalam proses penciptaan sebuah produk pasti ada kekurangan dan hal itu dilakukan dan evaluasi dengan produk produk terbaru sebagai contoh old vixion yang dulu dengan new vixion advanced pasti yang sekarang lebih sempurna dari pada yang versi vixion sebelumnya.

6. Menggunakan Teknologi Terbaru

Kemudian untuk keunggulan produk yamaha yang lain yaitu penggunaan teknologi terbaru yang disematkan pada produk produk motor yamaha diantaranya Diasil Cylinder dan Forged Piston. Diasil sendiri adalah kepanjangan dari Die Aluminium Silicon yang berarti bagian silinder dari motor motor yang dibuat dari campuran bahan aluminium dan silincon. Sedangkan untuk pengertian Forget piston adalah sebuah cara pembuatan piston dengan cara di tempa bukan dicetak seperti pembuatan piston pada umumnya.

Keunggulan yang ada pada motor Yamaha yang menjadi banyak peminat dipasaran dan banyak yang memilih membeli dengan cara kredit tetapi sebelum membeli motor kredit ada prosedur-prosedur yang dilakukan maka dari itu berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan PT.YAMAHA ARISTA SUBANG dengan judul "PROSEDURPENJUALAN KREDIT KENDARAAN RODA 2 PADA YAMAHA ARISTA SUBANG".

Kerangka Teori

Prosedur

Prosedur merupakan Suatu Paragraf yang berisikan tentang urutan- urutan atau langkah-langkah dalam membuat sesuatu atau menjalankan aktivitas tertentu untuk mencapai tujuan utama.Dengan adanya langkah- langkah atau urutan-urutan tersebut, dapat mempermudah seseorang untuk membuat atau menjalankan sesuatu dengan baik.Sehingga dalam pembuatan langkah-langkah atau urutan-urutan harus



dilakukan secara detail, serta menggunakan kata-kata yang mudah dipahami oleh seseorang tersebut. Selain itu dalam Teks Prosedur, langkah-langkah yang akan dibuat tidak boleh dilakukan secara acak, melainkan harus sesuai dengan urutan yang ada.

Menurut kamus bahasa Indonesia edisi ke-3 DepDikNas-Balai Pustaka (2002-889) yang dimaksud prosedur adalah : "Tahapan kegiatan untuk menyelesaikan suatu aktivitas dan metode langkah demi langkah secara pasti dalam memecahkan suatu masalah".

Prosedur menurut gerald cole "adalah suatu urutan pekerjaan yang melibatkan beberapa orang dalam satu bagian yang disusun untuk menjamin adanya perlakuan seragam terhadap transaksi."

Prosedur menurut fauzi adalah "urutan pekerjaan administrasi yang melibatkan beberapa orang dalam satu bagian yang disusun untuk menjalin adanya perlakuan yang seragam transaksi perusahaan yang sering terjadi."

Penjualan

Penjualan adalah aktivitas terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan pada upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba.

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora (2000:24) penjualan adalah "pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa."

Penjualan menurut Marwan (1991) penjualan adalah "suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba."

Teori Kredit

Pengertian Kredit adalah kemampuan melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati. (Astiko, manajemen perkreditan (yogyakarta : andi offset,1998), hal 5)

Pengertian kredit menurut anwar menyatakan bahwa "kredit merupakan pemberian prestasi (jasa) dari pihak yang satu kepada pihak lain dan prestasinya akan dikembalikan lagi dalam jangka waktu tertentu beserta uang sebagai kontraprestasinya (balas jasa)."

Pengertian Kredit menurut hasibuan Menjelaskan bahwa kredit ialah "semua jenis pinjaman yang harus dibayar bersama bunganya oleh peminjam seperti perjanjian yang disepakati bersama."

Pengertian kredit menurut dr.al-amin ahmad Kredit ialah "membayar hutang yang dilakukan secara berangsur-angsur pada tempo yang ditetapkan atau ditentukan."

Teori Penjualan kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati



oleh kedua belah pihak.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pembeli membelanjakan penghasilan yang akan terima mereka pada masa yang akan datang.

Penjualan kredit menurut Mulyadi (2001; 220) adalah "sistem penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan melalui cara pengiriman barang yang sesuai dengan order yang mereka terima dari pembeli. Selain itu dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki nilai tagihan pada pembeli yang melakukan order tersebut. Untuk tagihan yang dikenakan tersebut sang pembeli harus menyerahkan tagihannya pada penjual terkait."

Merode Penelitian

Pada penelitian ini penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode penelitian, pengumpulan data, dan menganalisis secara langsung. Pengumpulan Data, dalam metodologi ini dilakukan analisa sistem pendataan ijin pendirian lembaga kerja menggunakan metode observasi, wawancara, dan studi literatur.

Hasil dan Pembahasan

Prosedur Penjualan Motor Kredit di Yamaha Arista Subang.

Dalam prosedur penjualan motor kredit ada beberapa prosedur yang harus disetujui antara lain sebagai berikut :

1. Datang Ke Yamaha Arista Subang / Menemui Sales

Langkah pertama adalah anda datang ke Yamaha Arista Subang lalu anda berbicara motor yang akan anda beli dan bertanya berapa uang muka yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan motor tersebut dengan cara kredit atau dengan cara menemui sales yang bekerja di Yamaha Arista Subang dan menanyakan sama seperti diatas.

2. Pastikan Nama Anda Tidak Di Blacklist Leasing/ Bank Indonesia Dan Memiliki Track Record Pembayaran Yang Baik

Hal ini adalah hal yang sangat penting jika anda akan mengajukan kredit. Apabila anda mempunyai kemampuan untuk membayar tetapi nama anda sudah di blacklist oleh leasing maka anda tidak dapat mengajukan kredit lagi pada leasing tersebut. Sebelum anda bersedia untuk disurvei oleh pihak leasing sebaiknya anda mengetahui nama leasingnya terlebih dahulu dan pastikan anda tidak pernah ada masalah dengan leasing tersebut.

3. Data-Data Lengkap

Data wajib yang harus dilengkapi untuk pengajuan kredit adalah KTP dan Kartu Keluarga. Tetapi data tersebut terkadang kurang cukup untuk mengajukan kredit, dan terkadang pihak leasing akan meminta data pendukung lainnya. Hal ini dilakukan tergantung dengan kondisi anda pada saat anda disurvei. Contoh data pendukung lainnya adalah slip gaji/surat keterangan kerja, surat keterangan domisili, surat nikah, surat kepemilikan rumah, surat kematian dan lain-lain. Apabila anda dapat melengkapi data pendukung yang diminta oleh pihak leasing maka



kemungkinan besar pengajuan kredit anda akan disetujui oleh pihak leasing.

4. Mempunyai Pekerjaan/Penghasilan Tetap Dan Dapat Dibuktikan

Hal ini juga berperan penting apabila anda akan mengajukan kredit. Karena apabila data-data anda sudah lengkap tetapi anda tidak mempunyai penghasilan tetap maka pengajuan kredit anda sulit untuk disetujui. Sebaiknya untuk anda yang berprofesi sebagai pekerja/karyawan masa kerja minimal 3 bulan baru anda dapat mengajukan kredit, tetapi tidak menutup kemungkinan juga pada anda yang berkerja baru 1-2 bulan. Hal tersebut kembali lagi kepada penghasilan yang anda terima setiap bulannya. Apabila penghasilan anda sudah cukup untuk mengajukan kredit maka tidak menutup kemungkinan pengajuan kredit anda akan disetujui.

Dan jika anda sebagai seorang pengusaha/wiraswasta maka anda juga dapat mengajukan kredit. Disetujui atau tidak kembali lagi kepada penghasilan yang anda terima setiap bulannya.

5. Mengajukan Kredit Dengan Uang Muka Yang Lebih Besar

Apabila anda mengajukan kredit dengan uang muka yang lebih besar maka pengajuan kredit anda akan disetujui dengan kemungkinan lebih besar. Uang muka besar yang dimaksud adalah uang muka 30 % dari harga On The Road, contohnya apabila anda ingin mengajukan kredit motor Mio Z dengan harga On The Road Rp. 16.000.000 maka uang muka 30% adalah sebesar Rp 4.800.000. Semakin besar uang muka yang anda ajukan, semakin besar pula peluang anda agar pengajuan kredit disetujui.

6. Memiliki Tempat Tinggal Jelas

Dengan memiliki tempat tinggal yang jelas/tetap (tidak sewa) maka lebih memudahkan anda dalam pengajuan kredit. Dan bagi anda yang tempat tinggalnya masih sewa, anda tidak perlu berkecil hati karena anda juga dapat mengajukan kredit. Tetapi jika tempat tinggal anda masih sewa dan kurang dari 3 bulan (masih baru) maka akan sulit mengajukan kredit, usahakan agar anda mendiami tempat tinggal tersebut dengan kurang waktu diatas 3 bulan. Hal ini memudahkan pihak leasing untuk menyetujui pengajuan kredit anda.

7. Usia Pemohon minimal 21 Tahun Dan Maksimal 60 Tahun

Apabila usia anda belum mencapai 21 tahun maka anda belum bisa mengajukan kredit, tetapi anda dapat mengantinya dengan orang tua anda sebagai pemohon kredit yang usianya belum mencapai 60 tahun. Dan jika usia anda lebih dari 60 tahun maka anda juga tidak dapat mengajukan kredit, tetapi anda dapat mengantinya dengan anak anda yang usianya diatas 21 tahun dan sudah mempunyai pekerjaan/penghasilan tetap untuk dijadikan pemohon kredit.

Dari prosedur-prosedur diatas dalam pembelian motor kredit ada salah satu masalah yang sering terjadi pada pembelian motor kredit ini masalahnya yaitu banyak sekali konsumen yang ingin mengajukan kredit motor dengan uang muka yang ringan padahal dari peraturan yang sudah ada di leasing yaitu dana yang dibutuhkan kredit motor adalah 25% - 30% maka dp motor untuk saat ini sekitar RP.2.000.000 keatas tapi banyak sekali konsumen yang ingin mengeluarkan dp sekitar RP.1.000.000. Padahal dengan dp 2 jt itupun harus dipotong dengan biaya admin dan lain-lain, maka dari itu pihak leasing mengatasi dengan cara melihat rincian biaya yang harus dikeluarkan di awal pembelian.

Pihak Yang Terlibat Dalam Penjualan Motor Kredit

Dalam pengajuan motor kredit ada beberapa pihak yang terlibat. Pihak tersebut



untuk mempermudah dalam pengajuan motor kredit yang baru singkatnya leasing hampir semua perusahaan ini melakukan kegiatan leasing terutama perusahaan motor berikut beberapa pihak yang terlibat dalam prosedur penjualan motor kredit:

Admin penjualan → finance → administrasi gudang → pengiriman → kasir

1. Admin Penjualan.

Administrator penjualan atau Admin Sales memainkan peran administratif utama dalam mendukung tim penjualan dan memberikan hubungan penting antara wiraniaga dan klien. Tugas admin sales penuh tantangan seperti melaporkan kepada eksekutif penjualan, bekerja di lingkungan yang penuh tantangan dan kompetitif, memproses semua dokumen yang terkait dengan penjualan dan mengatur janji bagi tenaga penjualan untuk mengunjungi pelanggan baru maupun pelanggan lama. Administrator Penjualan menghasilkan prospek klien, meningkatkan jumlah pelanggan, menjawab pertanyaan klien dan menyiapkan dokumentasi penjualan. Sebagian besar waktu mereka dihabiskan untuk mengkomunikasikan dan menangani informasi pelanggan.

Administrator pendukung penjualan memberikan dukungan penting bagi tim penjualan perusahaan. Mereka menangani tugas administratif yang penting, seperti pemrosesan pesanan, dan bertindak sebagai perpanjangan tim penjualan saat perwakilan berada jauh dari kantor. Administrator juga memberikan titik kontak untuk pelanggan dengan pertanyaan tentang pesanan atau pengiriman. Administrator pendukung penjualan yang efisien memberikan kontribusi terhadap layanan pelanggan berkualitas dan membantu tim penjualan memenuhi targetnya.

2. Finance

Yaitu suatu serangkaian tindakan yang terorganisir dalam pengelolaan sumber dana/ keuangan. Dari pengertian tersebut staff finance bertanggung jawab terhadap segala aktivitas keuangan, baik dari pengelolaan, penerimaan, transaksi, pencatatan dan laporan. Seorang finance dituntut ketelitian, keakuratan dan tentunya kejujuran dalam menjalankan tugasnya. Mengapa dikatakan demikian, karena pada bagian ini memiliki wewenang terhadap pengelolaan, pencatatan, penerimaan, dan pengeluaran keuangan perusahaan. Fungsi dan Tugas Staff Finance :

1. Melakukan pengelolaan keuangan perusahaan
2. Melakukan penginputan semua transaksi keuangan
3. Melakukan transaksi keuangan perusahaan
4. Melakukan pembayaran kepada supplier
5. Melakukan penagihan kepada customer
6. Mengontrol aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan
7. Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan
8. Melakukan verifikasi terhadap keabsahan dokumen yang diterima
9. Melakukan Evaluasi budget
10. Menyiapkan dokumen penagihan invoice atau kwitansi tagihan beserta kelengkapannya
11. Melakukan rekonsiliasi.

3. Administrasi Gudang

Mengurus data-data gudang seperti data pemesanan barang, data persediaan, data pengeluaran barang, data permintaan, bahkan sampai peramalan permintaan. Oleh karena itu, ibarat sebuah film maka Administrasi adalah penulis skenario yang



menentukan jalan ceritanya. Mengingat sistem begitu kompleks, diperlukan software yang menangani semuanya secara terintegrasi. Jika pada lingkup administrasi tidak ditangani dengan baik, maka yang kena getahnya adalah operasional di lapangan. Administrasi gudang menjadi ujung tombak seluruh pencatatan arus keluar masuk barang, sehingga pengendalian operasional lebih dimudahkan dengan adanya akurasi data. Bukti pencatatan barang keluar masuk akan mempengaruhi beberapa hal berikut :

1. Jumlah stok barang.
2. Klaim pembayaran barang masuk dan keluar.
3. Dasar memesan barang.
4. Mempelajari trend sales.

Data persediaan ini menuntut akurasi data secara real time dan dapat dipertanggungjawabkan.

4. Pengiriman

Pengertian Pengiriman Barang adalah “Mempersiapkan pengiriman fisik barang dari gudang ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman serta dalam kondisi yang sesuai dengan persyaratan penanganan barangnya” Sebelum melakukan pengiriman, aktifitas yang dilakukan setelah barang disiapkan adalah pengecekan dan pemilihan. Packaging dilakukan secara sendiri-sendiri atau digabungkan untuk kenyamanan/keamanan barang. Sedangkan sortasi adalah mengumpulkan picking atau packaging ke route yang benar dan harus membandingkan antara kapasitas truck dan route yang akan dilalui. Yang terpenting dilakukan didalam proses pack dan sortasi adalah:

1. Adanya alamat/label untuk per tujuan
2. Mengurangi waktu pencarian dalam packaging
3. Pengelompokan antara jenis motor
4. Menghitung jumlah motor yang akan dikirim
5. Mengelompokkan packaging kedalam alur keberangkatan yang benar Prinsip dasar didalam pack dan sortasi adalah:
 - Pengecekan dokumen vs barang
 - Aktifitas barang vs barang

Dokumen Pembelian Motor Kredit

Dalam pembelian motor kredit sendiri ada beberapa dokumen yang harus dpenuhi dan diberikan kepada dealer motor karena untuk data pendukung pembelian motor kredit dan bukti. Berikut dokumen-dokumen yang harus dimiliki oleh pembeli motor kredit :

1. KTP

Sebagai warga negara Indonesia, KTP menjadi satu hal wajib, karena dari sinilah pihak leasing mengetahui alamat lengkap sobat, dan riwayat BI Cheking ketika sobat memiliki lebih dari satu angsuran. Selain itu KTP juga menjadi satu persyaratan yang di haruskan ada karena untuk nantinya dijadikan sebagai syarat pelengkap untuk membuat surat kendaran sepeda motor, seperti STNK dan BPKB.

2. KK (kartu keluarga) & AKTA NIKAH

Disamping KTP, KK dan akta nikah dibutuhkan untuk memperkuat persyaratan di awal tadi, atau lebih untuk mengecek keaslian dari KTP yang sobat miliki, dan didalam satu KK, terutama yang sudah menikah, biasanya salah satu



bisa suami ataupun istri, di jadikan sebagai penjamin ketika si pemohon melakukan pelanggaran atau perjanjian kredit dengan tidak membayar angsuran, nah si penjamin nantinya akan di mintai sebagai penanggung jawab. Selain itu juga, biasanya pihak surveyor akan meminta lagi data saudara terdekat beda KK untuk nantinya jika terdapat tunggakan atau parahnya lagi kredit macet.

3. REKENING LISTRIK

Bukti pembayaran listrik ini juga menjadi satu hal yang bisa di lepas dari syarat kredit motor, pasalnya hal ini bakal menunjukkan mengenai lokasi tempat tinggal sebagai penguat persyaratan di awal - awal tadi.

4. BUKTI KEPEMILIKAN BUKTI TINGGAL

Leasing akan lebih meloloskan konsumen kredit yang sudah benar - benar memiliki rumah sendiri, dan hal itu di tunjukan dengan bukti bayar PBB (Pajak Bumi Bangunan).

5. SLIP GAJI

Untuk menunjukan bahwa anda sudah berpenghasilan, pihak leasing akan meminta slip gaji. Selain sebagai syarat, juga menjadi salah satu pertimbangan pihak leasing untuk menghitung kemampuan dari calon kreditor.

6. REKENING KORAN

Namun lain halnya bagi anda yang tidak mempunyai slip gaji, anda paling tidak harus memiliki buku tabungan, karena pihak leasing membutuhkan bukti nyata sebagai pertimbangan kalau sobat itu layak di loloskan atau tidaknya.

7. SURVEY

Setelah semua syarat diatas sudah ada dan lengkap, sekarang leasing tinggal melakukan survey, yang di lakukan terhadap calon kreditor, sodara, serta penjamin, bahkan beberapa surveyor akan bertanya riwayat sobat dari tetanga atau orang yang terdekat dengan rumah.

Untuk persyaratan 1 sampai 6, paling tidak anda harus melengkapinya agar nantinya bisa di loloskan. Sedangkan syarat kredit nomor 7, setidaknya pihak leasing membutuhkan beberapa waktu mulai dari 1 hari sampa 2 hari untuk kembali berbicara terhadap sobat perihal lolosnya semua persyaratan. Tetapi jika dalam kurun waktu tersebut surveyor tidak datang, itu berarti anda tidak lolos alias gagal.

Dari beberapa kegiatan prosedur penjualan motor kredit diatas sering terjadinya kredit macet walaupun sudah melalukan beberapa langkah dan pengecekan kelapangan oleh pihak leasing. Kredit macet sendiri adalah suatu keadaan dimana seseorang nasabah tidak mampu membayar lunas kredit bank tepat pada waktunya. Kredit macet berpotensi tidak memberikan pendapatan atau bahkan menimbulkan pada dasarnya kredit mempunyai tingkatan kelancaran. Semua terganggu bagaimana nasabah mengelola kredit yang dimiliki. Biasanya semakin banyak tunggakan, kredit akan semakin bermasalah. Tingkatan kelancaran kredit tersebut ada empat, yakni: *Kredit lancar* → *kredit tidak lancar* → *kredit diragukan* → *kredit macet*.

Dari ke 4 tingkatan kelancaran kredit diatas kredit macet lah yang merugikan pihak perusahaan. Kredit macet atau non performing loan (NPL), menjadi salah satu penyakit yang bisa menghambat perkembangan sektor jasa keuangan. Apa yang menjadi penyebab terjadinya hal tersebut. Kredit macet disebabkan oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun eksternal. Faktor internal penyebab timbulnya



kredit macet adalah penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur perkreditan, itikad kurang baik dari pemilik, pengurus, atau pegawai bank, lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit serta lemahnya sistem informasi kredit macet. Sedangkan faktor eksternal penyebab timbulnya kredit macet adalah kegagalan usaha debitur, musibah terhadap debitur atau terhadap kegiatan usaha debitur, serta menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit.

Selain faktor-faktor diatas penyebab lainnya yang mempengaruhi terjadinya kredit macet pada motor adalah :

1. Kelemahan dalam analisa kredit, ini bisa disebabkan oleh berbagai hal diantaranya yaitu lemahnya kebijakan dan sop analisa kredit, kurangnya kemampuan pegawai dalam menganalisa kredit dan kurangnya informasi yang diterima leasing. Perusahaan terlalu ekspansif, untuk mengejar target penyaluran kredit bank mengabaikan aspek analisa yang baik atau menurunkan tingkat kehati-hatiannya.
2. Riwayat nasabah, riwayat nasabah menjadi satu-satunya dasar keputusan kredit, sehingga mengabaikan analisa kredit.
3. Terlalu mudah memberikan kredit motor, yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas.
4. Lemahnya kemampuan leasing mendekteksi kemungkinan kredit macet.

Kredit macet mempunyai dampak negatif bagi kedua belah pihak, baik itu leasing ataupun konsumen. Bagi nasabah dampaknya adalah dia harus menanggung kewajiban yang cukup berat kepada leasing. Jika konsumen telat bayar akan didenda setiap harinya oleh pihak leasing dan jika dalam 3 bulan tidak dibayar-bayar oleh konsumen maka ada penarikan motor langsung. Dari pihak leasing sendiri rugi besar karena pihak leasing sudah membayar lunas kepada perusahaan. Pihak leasing hanya mengatasi dengan cara denda dan penarikan motor saja jika motor sudah 3 bulan tidak dibayar, seharusnya pihak leasing lebih teliti dari awal survey dalam penyurveyan pembeli motor misalkan dengan cara cek lingkungan tetangga menyakan konsumen tersebut ke pak RT supaya lebih hapal akan konsumen tersebut. Biasanya pihak leasing dengan mudahnya memberi kepercayaan ke konsumen untuk mengambil kredit motor agar mencapai target dalam penjualan motor tanpa di survey secara dalam dan teliti.

Kesimpulan

Dari hasil pembahasan dan perancangan tentang Prosedur Penjualan Kredit Kendaraan Roda 2 di Yamaha Arista Subang penulis menyimpulkan Berdasarkan dari kegiatan prosedur penjualan secara kredit pada Yamaha Arista Subang yaitu prosedur pemesanan unit kendaraan, survey konsumen, pengajuan faktur penjualan, pengiriman barang kepada pelanggan, dan pembuatan laporan atas hasil penjualan. Jika volume penjualan unit sepeda motor mengalami penurunan, maka pihak perusahaan akan mengadakan meeting dengan para karyawan.

1. Dalam prosedur penjualan secara kredit yang telah di laksanakan oleh Yamaha Arista Subang sudah berjalan dengan baik. Namun sering terjadi masalah dibagian uang muka dalam pengajuan kredit
2. Dalam melaksanakan kegiatan penjualan Yamaha Arista Subang memiliki bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan secara kredit, yaitu bagian adm. penjualan, finance, gudang, pengiriman, . Semua bagian yang terkait dalam



kegiatan penjualan sudah melakukan fungsi dan tugasnya masing-masing. Namun terkadang kurangnya komunikasi antar karyawan yang terkait dengan penjualan, sehingga menyebabkan kesalahan pemahaman dalam penginputan data.

3. Dalam dokumen yang harus dipenuhi dalam melakukan pembelian motor di Yamaha Arista Subang semua sudah berjalan sesuai aturan yang berlaku di Yamaha Arista Subang. Tetapi calon pembeli sangat lambat dalam mengumpulkan persyaratan dokumen dalam pengajuan kredit motor sehingga menyulitkan proses pengajuan kredit motor kepada Yamaha Arista Subang.

Referensi

- Kamus Bahasa Indonesia edisi ke-3 DepDikNas-Balai Pustaka (2002:9), *Pengertian Administrasi, Prosedur*
- Metode Penelitian Administrasi (Prof.Dr.Sugiyono), *Teori Administrasi*
- Penjualan kredit menurut Mulyadi (2001; 220), *Sistem Penjualan Kredit*
- Rivai, Veithzal, 2009. Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teorik Praktis, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rivai, Veithzal dan Deddy Mulyadi, 2012. Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi Edisi Ketiga, Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada.
- Robbins, Stephen P, 2001. Perilaku Organisasi, Konsep, Kontroversi, Aplikasi, Jakarta: PT Prenhallindo.
- Robbins, Stephen P, 2003. Perilaku Organisasi. Edisi Sembilan, Jakarta: PT Indeks.
- Robbins, Stephen P, 2006. Perilaku Organisasi. Edisi kesepuluh, Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Robert, Mathis L. & John, Jackson H, 2001. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi 9. Jilid 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Sedarmayanti, 2001. Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja, Bandung :Mandar Maju.
- Siagian, Sondang P, 2003. Teori & Praktek Kepemimpinan, Jakarta: Rineka Cipta.
- Simanjuntak, Payaman, 1998. Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Singarimbun, Masridan Sofian Effendi, 1989. Metode Penelitian Survey, Jakarta: LP3ES.
- Singarimbun, Masri, 1995. Metode Penelitian Survei, Jakarta: LP3S.
- The Liang Gie (1992: 169), *Administrasi Keuangan*. Jogjakarta: Karya Kencana