

Pengaruh Kebijakan Uang Muka (*Down Payment*) Terhadap Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor Di PT. Pegadaian (Persero)

**Nur Amalia Ramdlani Azis, Haedar Akib, Aris Baharuddin, Andi Aslinda,
Muhammad Guntur**

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri
Makassar

Email : nuramaliamamdlaniazis@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kebijakan uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan kredit sepeda motor di PT. Pegadaian (Persero) kantor cabang daya. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif jenis penelitian deskriptif dengan populasi penelitian sebanyak 81 nasabah dan sampel dalam penelitian ini diambil dari banyaknya populasi yaitu sebanyak 81 nasabah. Teknik Pengumpulan data yang digunakan melalui observasi, kuesioner (angket), dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh dari hasil penelitian diolah dengan menggunakan analisis data dan menggunakan aplikasi perangkat lunak SPSS.22 yang terdiri atas uji validitas dan realibitas, teknik analisis deskriptif dan analisis statistic inferensial.

Kata Kunci : Uang Muka, Tingkat Volume Penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of down payment policies on the volume level of motorcycle credit sales at PT. Pegadaian (Persero) branch office of Daya. This study uses a quantitative approach, descriptive research type, with a research population of 81 customers and the sample in this study was taken from a large population of 81 customers. Data collection techniques used are through observation, questionnaires (questionnaire), and documentation. The data that has been obtained from the research results are processed using data analysis and using the SPSS.22 software application which consists of validity and reliability tests, descriptive analysis techniques and inferential statistical analysis.

Keywords: Down Payment, Sales Volume Level

PENDAHULUAN

Masyarakat di era modern saat ini memiliki aktivitas dan mobilitas yang tinggi. Sehingga dalam bidang transportasi, dulu masyarakat masih banyak yang menggunakan jasa angkutan umum sebagai alat transportasi mereka, tetapi sekarang masyarakat cenderung ingin mempunyai alat transportasi sendiri. Melihat kebutuhan masyarakat meningkat setiap tahunnya akan alat transportasi khususnya transportasi darat, maka perusahaan – perusahaan bidang transportasi khususnya leasing semakin bersaing dalam strategi pemasaran agar produk mereka menjadi incaran bagi masyarakat.

Sepeda motor adalah kendaraan yang praktis, ringkas, dan relative terjangkau harganya hingga ke lapisan masyarakat. Sepeda motor juga merupakan sarana transportasi yang cukup efektif guna menghindari kemacetan yang sering terjadi di jalanan. Sehingga tidak heran apabila sepeda motor menjadi primadona sebagian masyarakat Indonesia.

Minat konsumen yang tinggi akan sepeda motor membuat perusahaan-perusahaan pembiayaan banyak bermunculan. Pendapatan penduduk Indonesia yang relative masih rendah, membuat perusahaan-perusahaan pembiayaan menjadi incaran masyarakat Indonesia guna membantu dalam hal pembiayaan.

Pada proses penjualan ada dua acara kebijakan yang diberikan oleh perusahaan yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dalam hal ini adalah pemberian cicilan atau kredit yang dilakukan oleh perusahaan yang diharapkan penjualan akan ditingkatkan. Untuk mengurangi kemungkinan kerugian yang terjadi dalam pemilikan kembali, faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh penjual yaitu besarnya pembayaran pertama (down payment), jangka waktu pembayaran dan besarnya pembayarannya cicilan.

Perusahaan pembiayaan merupakan badan usaha di luar bank dan Lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan (Bapepam, 2006). Perusahaan pembiayaan hadir karena ketidakmampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka secara mandiri. Namun konsekuensi dari pinjaman tersebut munculnya bunga yang harus dibayar oleh peminjam (debitur).

Menurut Bank Indonesia berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor:14/15/PBI/2012 Tentang Penilaian Aset (2012), pada pasal 1: Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak pinjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga, termasuk : Cerukan (*Overdraft*), yaitu saldo negative pada rekening giro nasabah yang tidak dapat dibayar lunas pada akhir hari. Pengambilalihan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang. Pengambilalihan atau pembelian kredit dari pihak lain.

Surat Edaran Bank Indonesia no 14/10/DPNP, kebijakan *Down Payment* (DP) adalah pembayaran di muka atau uang muka secara tunai yang sumber dananya berasal

dari debitur (*self financing*) dalam rangka pembelian kendaraan bermotor secara kredit dan *Loan To Value* (LTV) adalah angka rasio antara nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai bangunan pada saat awal pemberian suatu kredit. (Bank Indonesia, 2012)

Pegadaian adalah badan usaha milik negara sebagaimana diatur dalam undang-undang nomor 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara, yang bidang usahanya berda dalam lingkup tugas dan kewenangan Menteri Keuangan, dimana seluruh modalnya dimiliki Negara berupa kekayaan Negara yang dipisahkan dan terbagi atas saham.

Pegadaian yang merupakan lembaga keuangan non bank hadir sebagai salah satu lembaga keuangan yang melakukan kegiatan ekonomi dengan ketentuan syariah. Di kantor PT. Pegadaian (Persero) Cabang Daya yang merupakan Pegadaian Konvensional bekerja sama dengan Pegadaian Syariah menawarkan produk pembiayaan yang berbasis syariah salah satunya yaitu produk Amanah.

Produk Amanah merupakan produk pembiayaan kepada pegawai negeri sipil, karyawan swasta, dosen, guru, karyawan BUMN/BUMD, karyawan tetap swasta dan pelaku UMKM untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran yang dimana produk tersebut berasal dari pegadaian syariah yang berlandaskan pada prinsip syariah yaitu Fatwa DSN-MUI Nomor: 92/DSN-MUI/IV/2014 Tentang Pembiayaan Disertai Rahn. Produk Amanah ini merupakan produk pembiayaan untuk membeli kendaraan bermotor ataupun mobil dengan jaminannya yaitu BPKB kendaraan.(Pegadaian, 2018)

Namun dalam PT. Pegadaian (Persero) cabang daya ini pada produk amanah tidak begitu banyak masyarakat yang tahu mengenai produk tersebut. Sehingga masyarakat atau nasabah masih banyak yang memprioritaskan memilih membeli kendaraan dengan menggunakan leasing konvensional, padahal di pegadaian sudah ada pembiayaan kendaraan bermotor secara syariah dan jauh lebih murah di bandingkan dengan pembiayaan kendaraan leasing konvensional.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kebijakan Uang Muka (*Down Payment*) Terhadap Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor Di PT. Pegadaian (Persero)”

METODE

Desain penelitian ini menggunakan pendekatan metode kuantitatif. Pendekatan penelitian ini dilakukan dengan mengolah seluruh data-data dari lokasi penelitian. Pendekatan kuantitatif lebih berfokus pada pencarian data dari lapangan yang realitas serta mengacu dengan bukti konsep dan teori yang telah digunakan. Jenis dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2016) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independen*) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Dalam penelitian ini

terdiri dari 2 variabel yaitu variabel X (Uang Muka) dan variabel Y (Tingkat Volume Penjualan). Kedua variabel tersebut bertujuan untuk mengetahui pengaruh Kebijakan Uang Muka terhadap Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor. Populasi penelitian sebanyak 81 nasabah dengan menggunakan sampel jenuh yaitu penarikan sampel sesuai dengan banyaknya populasi yaitu 81 nasabah. Teknik Pengumpulan data yang digunakan melalui observasi, kuesioner (angket), dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh dari hasil penelitian diolah dengan menggunakan analisis data dan menggunakan aplikasi perangkat lunak SPSS 22 yang terdiri atas uji validitas & realibilitas, teknik analisis deskriptif dan analisis statistik inferensial.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi data pada penelitian ini untuk memberikan gambaran atau pemaparan dari penelitian yang sudah dilakukan di lapangan. Untuk mendapatkan data tentang pokok penelitian, peneliti menggunakan instrumen berupa angket.

Data tanggapan responden mengenai Kebijakan Uang Muka (*Down Payment*) Terhadap Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor di PT. Pegdaian (Persero), maka untuk pembahasan pertama yaitu kebijakan uang muka (*down payment*), dari hasil uji validitas terhadap kebijakan uang muka (*down payment*), keseluruhan butir-butir pernyataan dinyatakan valid memiliki nilai *Corrected Item-Total Correlation* yang lebih dari 0,181, pembahasan kedua tingkat volume penjualan, berdasarkan hasil dari uji validitas terhadap variabel tingkat volume penjualan, keseluruhan butir-butir pertanyaan dinyatakan valid karena memiliki nilai *Corrected Item-Total Correlation* yang lebih dari 0,181.

Angket yang terdiri dari 34 butir soal berupa pertanyaan dengan lima alternatif jawaban. Dengan rincian jumlah soal untuk variabel Uang Muka (*Down Payment*) (X) ada 13 butir soal dan ada 21 butir soal untuk variabel Tingkat Volume Penjualan (Y). Angket dengan 34 butir soal tersebut direkapitulasi atau dibuat tabulasi untuk mengetahui nilai angket berdasarkan frekuensi jawaban responden dan persentase jawaban responden pada tiap soal. Angket penelitian disebarkan kepada 81 nasabah PT. Pegadaian (Persero) pada produk amanah yang telah terpilih sebagai sampel penelitian.

Deskripsi Variabel Uang Muka (*Down Payment*)

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa gambaran uang muka (*down payment*) dapat dikatakan berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat melalui presentase dari keseluruhan indikator yang digunakan yaitu DP paling rendah 20% untuk kendaraan roda dua, DP paling rendah 20% untuk kendaraan roda tiga dengan keperluan produktif, dan DP paling rendah 25% untuk kendaraan roda tiga dengan keperluan non produktif yang dinyatakan berada pada tingkat yang sangat baik. Adapun rekapitulasi hasil uji presentase adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Rekapitulasi Hasil Uji Presentase Variabel Uang Muka (*Down Payment*) (X)

| No | Indikator | Nilai (%) |
|---------------|--|--------------|
| 1 | DP paling rendah 20% (Roda dua) | 83.14 |
| 2 | DP paling rendah 20% (Roda tiga Produktif) | 81.98 |
| 3 | DP paling rendah 25% (Roda tiga Non Produktif) | 80.08 |
| Jumlah | | 81.73 |

Berdasarkan uraian tabel, maka dapat diketahui bahwa tingkat pencapaian presentase *Down Paymen* berada pada kategori sangat baik dengan presentase sebesar 81,73 persen. Dilihat dari hasil pengukuran karakteristik *Down Paymen* atau uang muka melalui indikatornya menunjukkan bahwa semua indikator mendukung Kebijakan *Down Payment* atau uang muka tersebut dilihat dari tabel tersebut, indikator yang paling berpengaruh yaitu indikator DP paling rendah 20% untuk kendaraan bermotor roda dua sebesar 83,14 persen dikategorikan sangat baik.

Deskripsi Variabel Yingkat Volume Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, uang muka (*down paymnet*) (variabel X) terhadap tingkat volume penjualan (variabel Y) dengan kofisien $r = 0,828$ berada pada interval 0,80-1,000 dengan kategori sangat kuat/sangat tinggi. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa pengaruh kebijakan uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan kredit sepeda motor di PT. Pegadaian (Persero) sangat kuat, ini berarti terdapat pengaruh yang sangat kuat antara uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan kredit sepeda motor di PT. Pegadaian (Persero). Adapun indikator yang digunakan dalam variabel Y yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Adapun rekapitulasi hasil uji presentase adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Rekapitulasi Hasil Uji Presentase Variabel Tingkat Volume Penjualan (Y)

| No | Indikator | Nilai (%) |
|---------------|----------------------------------|--------------|
| 1 | Mencapai Volume Penjualan | 82.79 |
| 2 | Mendapatkan Laba | 80.05 |
| 3 | Menunjang Pertumbuhan Perusahaan | 82.41 |
| Jumlah | | 81.75 |

Berdasarkan uraian tabel, dapat diketahui bahwa tingkat pencapaian presentase Tingkat Volume Penjualan berada pada kategori sangat tinggi dengan presentase sebesar 81,75 persen. Dilihat dari hasil pengukuran karakteristik Tingkat Volume Penjualan melalui indikatornya menunjukkan bahwa semua indikator mendukung Tingkat Volume Penjualan Sepeda Motor dilihat dari tabel tersebut, indikator yang paling berpengaruh yaitu indikator mencapai volume penjualan sebesar 82,79 persen dikategorikan sangat tinggi.

Deskripsi Pengaruh Uang Muka (*Down Payment*) Terhadap Tingkat Volumen Penjualan

Berdasarkan data penelitian yang dikumpulkan baik untuk variabel terikat (Y) maupun variabel bebas (X) yang kemudian diolah menggunakan uji regresi linier sederhana, maka dapat dikatakan bahwa analisis perhitungan persamaan regresi diperoleh nilai $a = 9,400$ dan $b = 1,431$ sehingga persamaan regresinya adalah: $Y = a + bX$, $Y = 9,400 + 1,431X$. dari hasil perhitungan Uji T diperoleh T hitung 13,137 dan T tabel 1,990, maka T hitung ($13,137 > T$ tabel), yang berarti variabel X (uang muka (*down payment*)) secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel Y (tingkat volume penjualan). Dari hasil Uji F diperoleh F hitung 26,599 (dalam tabel ANOVA) dan F tabel 3,11, maka F hitung ($26,599 > F$ tabel), yang berarti terdapat pengaruh simultan antara uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan sepeda motor. Berdasarkan hasil koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,686 yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (uang muka (*down payment*)) terhadap variabel terikat (tingkat volume penjualan kredit sepeda motor) adalah 68,6 persen, sementara sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Berdasarkan hasil uji regresi linier sederhana, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan. Hal ini berarti hipotesis yang diajukan dinyatakan diterima dengan tingkat pengaruh "sangat kuat". Penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan uang muka (*down payment*) sangat berperan penting untuk meningkatkan volume penjualan kredit sepeda motor di PT. Pegadaian (Persero) cabang daya yang dimana diharapkan perusahaan konsisten dengan prosedur yang diberlakukan agar tercapai secara maksimal.

SIMPULAN

Berdasarkan persentase nilai rata-rata sebesar sebesar 81,73 persen yang berarti kebijakan uang muka (*down payment*) pada PT. Pegadaian (Persero) pada produk amanah sudah berjalan dengan sangat baik sesuai dengan prosedur yang berlaku pada perusahaan. Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa indikator tertinggi pada uang muka (*down payment*) adalah DP paling rendah 20% untuk kendaraan roda dua dengan persentase 83,14 persen. Kebijakan Uang Muka (*Down Payment*) (variabel X) terhadap Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor (variabel Y) dengan koefisien $r = 0,828$ berada pada interval 0,80-1,000 dengan kategori sangat kuat/sangat tinggi. Pada tingkat volume penjualan memiliki rata-rata persentase sebesar 81,75 persen dengan kategori

sangat tinggi, dari hasil tersebut dapat diketahui indikator tertinggi pada tingkat volume penjualan yaitu mencapai volume penjualan dengan persentase 82,79 persen berda pada kategori sangat tinggi.

Pengaruh kebijakan uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan kredit sepeda motor pada PT. Pegdaian (Persero) dari hasil uji t, diketahui bahwa nilai t hitung sebesar $13,137 > t$ tabel dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan H_0 di tolak dan H_1 diterima, artinya bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel uang muka (*down payment*) terhadap tingkat volume penjualan kredit sepeda motor. Berdasarkan data tersebut, hipotesis yang diajukan yaitu terdapat hubungan yang signifikan antara Uang Muka (*Down Payment*) dengan Tingkat Volume Penjualan Kredit Sepeda Motor, dapat teruji kebenarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arisa, N. (2017). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Bank Indonesia. (2012). *Surat Edaran No. 14/10/DPNP tentang Pemberlakuan LTV*. Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2015). *Surat Edaran No. 17/25/DKMP tentang Pemberlakuan LTV*. Bank Indonesia.
- Firdaus, R., & Arianti, M. (2009). *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Alfabeta.
- Hasibuan, H. M. S. . (2006). *Dasar-Dasar Perbankan* (Cetakan 5). Bumi Aksara.
- Herlambang, S. (2014). *Basic Marketing, Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran*. Gosyen Publishing.
- Ilyan, E. (2016). *Analisis Pengaruh Pangsa Pasar Pembiayaan Syariah, Down Payment (Uang Muka), Dan Inflasi Terhadap Kualitas Pembiayaan Sepeda Motor Pada Multifinance Di Indonesia*. Universita Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Ismail. (2011). *Manajemen Perbankan*. Kencana.
- Karim, D., Sepang, J. L., & Lumanauw, B. (2014). Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal EMBA*, 2(1), 421–430.
- Kasmir. (2013). *Dasar-Dasar Perbankan* (Edisi Revi). PT. Raja Grafindo Persada.
- Kinanti, A. N. (2015). Sistem Penunjang Keputusan Pemberian Kredit Motor Pada PT. Federal International Finance (FIF) Kantor Cabang Muara Bungo Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman Visual Basic 6.0. *Jurnal KomTekInfo Fakultas Ilmu Komputer*, 2(1).
- Kotler, P., & Lane, K. (2007). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 12). PT. Indeks.
- Muslim, F., & Suharmiati. (2019). *Tinjauan Kelayakan Pemberian Kredit Motor Cabang Bogor*. November 2015.
- Nafarin, M. (2009). *Penganggaran Perusahaan*. Salemba Empat.

- Pegadaian. (2018). *Brosur Pegadaian Amanah*. Pegadaian.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor:7/2/PBI/2005 Tentang Kualitas Aktiva Bank Umum, G. B. (2005). *Peraturan Bank Indonesia Nomor:7/2/PBI/2005 Tentang Kualitas Aktiva Bank Umum*. 52(1), 1–5.
- Presiden Republik Indonesia. (1998a). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan*.
- Presiden Republik Indonesia. (1998b). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*. Presiden Republik Indonesia.
- Presiden Republik Indonesia. (2009). *Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Lembaga Pembiayaan*. Presiden Republik Indonesia.
- Rachmawati, R. (2011). *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)*. 2(2), 143–150.
- Retnowati, N. (2012). *Manajemen Kompensasi*. Karya Putra Darwati.
- Sari, U. P. (2016). *Analisis Pengaruh Kebijakan Down Payment, PDRB, Suku Bunga, Dan Tarif BBNKB Terhadap Permintaan Kredit Kendaraan Bermotor Kota Bandar Lampung Periode 2010:1-2015:9* [Universitas Lampung].
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Cetakan ke). Alfabeta.
- Tjipton, F., & Chandra, G. (2008). *Pemasaran Strategik*. Penerbit Andi.
- Yet, S. (2011). *Start Marketing*. PT. Gramedia Pustaka Utama.