

ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN MINIMAL UANG MUKA KREDIT (*DOWN PAYMENT*) TERHADAP VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR DI KABUPATEN JOMBANG

Wahyu Wibisono

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya

Email: wibisono91@yahoo.com

ABSTRACT

This research aims to examine effect of the minimum down payment loan policy to sales volume of motorcycles in district Jombang. Testing functional relationship between two variables using simple regression statistical analysis and using SPSS v19 software. Regression analysis using the percentage amount of credit advances as independent variables and motorcycle sales volume as dependent variable. Through calculation of T test, t count equal 5,2619 and 2,570582 for the t table, so t count (5,2619) > t table (2,570582) = H_0 is rejected, H_a received. So that the amount of credit advances significantly influence volume of sales of motorcycles.

Keywords: *credit advances, the policy, sales volume, effect.*

PENDAHULUAN

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 (debitor). Bunga adalah sejumlah uang yang dibayarkan sebagai kompensasi terhadap apa yang dapat diperoleh dari penggunaan uang tersebut (Machfud, 2011:2). Bunga pinjaman pada umumnya telah ditentukan oleh pemberi pinjaman (kreditor).

Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha yang khusus didirikan untuk melakukan sewa guna usaha, anjak piutang, pembiayaan konsumen, dan/atau usaha kartu (Perpres No. 9 Tahun 2009). Dengan keempat kegiatan usaha tersebut,

perusahaan pembiayaan berkembang pesat. Perkembangan industri perusahaan pembiayaan periode Desember 2011 - Maret 2012 menunjukkan bahwa pada sisi jumlah pembiayaan melalui sewa guna usaha dari Rp 76.592 miliar menjadi Rp 93.150 miliar yakni naik 21.6 %, anjak piutang dari Rp 3.915 miliar menjadi Rp 3.893 miliar yakni turun 0.56 %, kartu kredit konstan pada posisi Rp 1 miliar. Dan jumlah pembiayaan melalui pembiayaan konsumen dari Rp 164.791 miliar menjadi Rp 170.735 miliar yakni naik 3.48 % (Bapepam, 2012).

Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa secara keseluruhan perusahaan pembiayaan mengalami perkembangan pesat hanya dalam kurun waktu empat bulan. dilihat dari jumlahnya, maka pembiayaan melalui pembiayaan konsumen merupakan produk yang paling diminati oleh masyarakat. Pembiayaan konsumen (*Consumer Finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran (Perpres No. 9 Tahun 2009). Dengan pembiayaan konsumen, masyarakat dibiayai untuk pengadaan barang dengan pembayaran secara angsuran. Pengadaan barang-barang tersebut misalnya pembelian kendaraan, pembelian rumah dan lain-lain.

Perusahaan pembiayaan 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 survei hingga dengan tanpa uang muka. Hal-hal tersebut memang terlihat sangat menggiurkan bagi para calon debitur. Akan tetapi hal tersebut telah mengindikasikan terjadi persaingan tidak sehat antar perusahaan pembiayaan. Menurut Kepala Biro Dana Pensiun Bapepam-LK, Mulabasa Hutabarat (2012)

persaingan tidak sehat bisa dilihat dari penetapan uang muka kendaraan bermotor. Dengan mengabaikan prinsip keamanan risiko kredit macet dikemudian hari. Menurut Tampubolon (2004:24) risiko kredit adalah risiko yang timbul sebagai akibat kegagalan debitur memenuhi kewajibannya dan akan berdampak buruk bagi perusahaan pembiayaan itu sendiri.

Pembiayaan konsumen berupa pembiayaan pembelian kredit sepeda motor merupakan pembiayaan dengan permintaan cukup banyak. Menurut Ketua Umum AISI Gunadi Sindhuwinata dalam Elisabeth (2012) dari 8,21 juta unit sepeda motor yang terjual sepanjang tahun 2001, 70% diantaranya menggunakan sistem kredit atau 5,75 juta dan sisanya menggunakan sistem bayar tunai. Hal ini dipengaruhi oleh fungsi sepeda motor, yakni sebagai sarana transportasi pribadi.

Perusahaan pembiayaan telah memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam pembelian sepeda motor. Misalnya angsuran yang ringan, kredit tanpa survei hingga kredit tanpa uang muka. Kemudahan dalam pembelian sepeda motor oleh masyarakat berdampak pada peningkatan volume sepeda motor. Peningkatan tersebut tidak sebanding dengan peningkatan infrastruktur jalan, sehingga muncul permasalahan kemacetan. Dengan adanya permasalahan ketimpangan antara volume kendaraan yang sangat banyak sedangkan infrastruktur jalan yang kurang memadai, maka harus diambil solusi pemecahan. Hal mendasar yang terdapat kaitannya dengan permasalahan tersebut adalah kemudahan masyarakat dalam hal pembelian kendaraan bermotor, khususnya sepeda motor. Fasilitas kredit oleh perusahaan pembiayaan di nilai memberikan andil terhadap peningkatan volume kendaraan tersebut. Padahal fasilitas-fasilitas tersebut telah mengabaikan prinsip-prinsip persaingan antar perusahaan pembiayaan yang sehat. Oleh karena itu, pemerintah perlu ikut serta dalam memberikan solusi. Pemerintah melalui menteri keuangan mengeluarkan PMK

No. 43/PMK/010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan. Peraturan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kehati-hatian dalam melakukan pembiayaan dan dapat menciptakan persaingan yang sehat di industri perusahaan pembiayaan.

Permasalahan yang akan diteliti adalah bagaimana pengaruh kebijakan minimal uang muka kredit (*down payment*) terhadap volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah mengetahui pengaruh kebijakan minimal uang muka kredit (*down payment*) terhadap volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang. Penelitian ini dibatasi oleh volume penjualan sepeda motor pada masa peralihan kebijakan uang muka kredit PMK No. 43/PMK/010/2012, yaitu periode Januari 2012 hingga Juli 2012.

KAJIAN PUSTAKA

KEBIJAKAN PEMBATAAN UANG MUKA KREDIT (*DOWN PAYMENT*)

Kebijakan pembatasan uang muka kredit tertera pada Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 43/PMK.010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan. Hal ini dalam rangka meningkatkan peran perusahaan pembiayaan dalam pembangunan nasional. Selain itu semakin tingginya permintaan pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor oleh masyarakat dan untuk mengurangi risiko pembiayaan serta meningkatkan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaan konsumen, perlu pengaturan mengenai uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor oleh perusahaan pembiayaan.

Dalam peraturan tersebut menetapkan pembatasan uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor termasuk mobil dan sepeda motor. Pada pasal

1 ayat (1) poin (a) di jelaskan bahwa bagi kendaraan bermotor roda dua, paling rendah 20% (dua puluh per seratus) dari harga jual yang bersangkutan. Jika terdapat perusahaan pembiayaan yang melanggar ketentuan tersebut, maka dapat dikenakan sanksi administratif secara bertahap. Hal ini sesuai dengan yang tertuang pada pasal 2 ayat 1, sanksi administratif secara bertahap yakni berupa: (a) peringatan (b) pembekuan kegiatan usaha; atau (c) pencabutan izin usaha.

Pada pasal 3 menjelaskan bahwa peraturan tersebut wajib diterapkan oleh perusahaan pembiayaan yang telah memperoleh izin usaha sebelum peraturan berlaku dalam perjanjian pembiayaan konsumen dengan jangka paling lama 3 (tiga) bulan sejak menteri keuangan ini mulai diberlakukan. Pemberlakuan peraturan menteri keuangan tersebut dimulai saat tanggal diundangkan, yakni 15 Maret 2012 sesuai dengan yang dijelaskan pada pasal 4.

PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

Pengertian dari perusahaan pembiayaan diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan, dalam pasal 1 huruf (b) dikatakan bahwa perusahaan pembiayaan adalah badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan. Kegiatan perusahaan pembiayaan merupakan sebagian kegiatan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan. Dalam pasal 2 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan, disebutkan bahwa bentuk kegiatan usaha dari perusahaan pembiayaan antara lain: sewa guna usaha; anjak piutang; usaha kartu kredit; dan/atau pembiayaan konsumen.

Sewa guna usaha (*Leasing*) merupakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*Finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*Operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran. Anjak piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. Usaha kartu kredit (*Credit card*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang dan/atau jasa dengan menggunakan kartu kredit. Kegiatan usaha kartu kredit dilakukan dalam bentuk penerbitan kartu kredit yang dapat dimanfaatkan oleh pemegangnya untuk pembelian barang dan/atau jasa. Pembiayaan konsumen (*Consumer finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran. Menurut Silaen (2007:3) kebutuhan konsumen tersebut antara lain: pembiayaan kendaraan bermotor; pembiayaan alat-alat rumah tangga; pembiayaan barang-barang elektronik dan pembiayaan perumahan.

Keberadaan perusahaan pembiayaan telah memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam pembelian sepeda motor. Banyak kemudahan yang diberikan oleh perusahaan pembiayaan mulai dari angsuran yang ringan, kredit tanpa survei hingga kredit tanpa uang muka. Kemudahan untuk mendapatkan alat transportasi jenis sepeda motor saat ini sangat mudah karena program pemberian kredit bisa dilakukan dengan uang muka yang terjangkau oleh semua lapisan masyarakat (Wahyuni, 2008). Hal tersebut yang mendorong masyarakat untuk memiliki sepeda motor, meskipun tanpa memperhitungkan kemampuan keuangan mereka. Menurut Pelawi (2011) pada umumnya konsumen adalah masyarakat berpenghasilan rendah yang sulit mengakses

bank untuk memperoleh kredit karena bank pada umumnya tidak melayani pemberian kredit yang bersifat konsumtif.

Dengan pembayaran secara angsuran pembiayaan konsumen melakukan kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen. Menurut Purwohandoko dan Asabdimitra (2006:39) konsep *time value of money* banyak diterapkan perusahaan-perusahaan yang menjual dengan pola angsuran atau kredit bagi para pelangganya. Perusahaan menghitung berapa harga jual kreditnya agar dalam waktu yang akan datang kas masuk hasil penagihan tetap menguntungkan perusahaan bila dilihat dari nilai uang. Dalam pembayaran angsuran kredit oleh pelanggan, perusahaan pembiayaan melakukan amortisasi pinjaman yang menggunakan konsep nilai sekarang. Menurut Van Horne dan Wachowicz (1997:59) penggunaan penting dari konsep nilai sekarang adalah dalam menentukan pembayaran bagi pinjaman dengan angsuran. Pada karakteristik pinjaman ini dalam hal pembayaran yang dilakukan dalam periode yang sama yang mencakup pembayaran pinjaman pokok dan bunga. Jumlah setiap pembayaran dapat diketahui melalui rumus:

$$PVA_n = \frac{(1 - (1 + i)^{-n}) A}{i}$$

Atau rumus tersebut dapat disederhanakan dengan melihat isi tabel *Present Value of Annuity*:

$$PMT = \frac{PVA}{PVIFA_{i,n}}$$

- PMT : Pembayaran
- PVA : Nilai Sekarang Anuitas
- PVIFA i,n : Nilai Sekarang Anuitas pada tingkat bunga ke- i dan tahun ke- n .

**Tabel 1. Jadwal amortisasi untuk ilustrasi pinjaman dengan pokok pinjaman
22.000, bunga 12% selama 6 tahun**

Akhir Tahun	Angsuran Pembayaran	Bunga Tahunan	Pembayaran Pokok	Jumlah Pokok Terutang
0	-	-	-	22.000
1	5.351	2.640	2.711	19.289
2	5.351	2.315	3.036	16.253
3	5.351	1.951	3.400	12.853
4	5.351	1.542	3.809	9.004
5	5.351	1.085	4.266	4.778
6	5.351	573	4.778	0
Σ	<u>32.106</u>	<u>10.106</u>	<u>22.000</u>	

Sumber : Van Horne, James C dan Wachowicz, JR., John M. 1997. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan Edisi Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat. Hal 59

Pada amortisasi pinjaman proporsi pembayaran angsuran bunga semakin menurun dari tahun ke tahun, sedangkan angsuran pinjaman pokok semakin meningkat (Van Horne dan Wachowicz, 1997:59).

VOLUME SEPEDA MOTOR

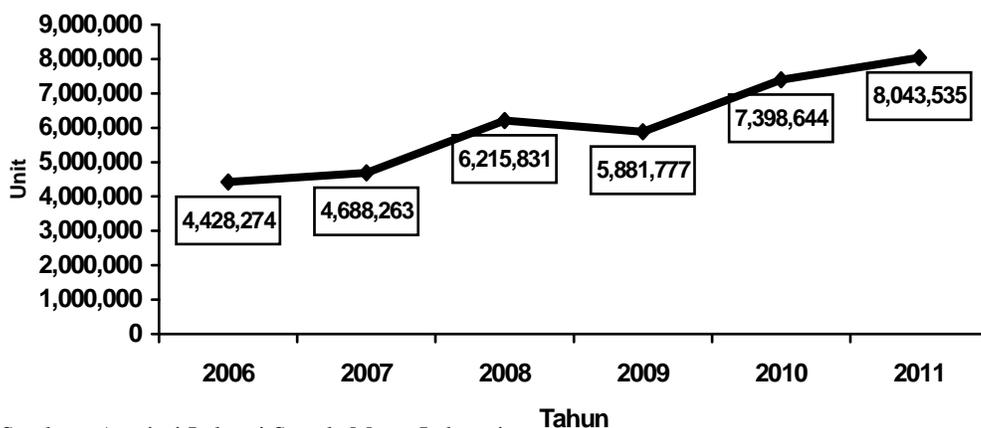
Sepeda motor merupakan kendaraan bermotor dengan jumlah terbanyak di Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik (2012) jumlah kendaraan roda dua tahun 2010 di Indonesia sudah mencapai 61.078.188 unit. Jumlah ini menempati posisi tertinggi dari kendaraan lainnya. Dengan presentase sepeda motor 79.4 % , truk 6.1 % , bis 3% dan mobil penumpang 11.5 % . Data tersebut menunjukkan bahwa sepeda motor masih menjadi alat transportasi pilihan utama masyarakat. Penjualan sepeda motor dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan. Menurut Beti dalam Akbar (2010:4) menyatakan bahwa pertumbuhan pasar sepeda motor akan lebih panjang mengingat populasi sepeda motor dibanding jumlah penduduk relatif kecil. Kalau di Thailand 1:4, artinya 4 orang per 1 motor, di Jakarta rasionya belum mencapai 1:5.

Bahkan untuk rata-rata wilayah di Indonesia baru mencapai 1:7,8. Selain itu tingkat PDB Indonesia yang relatif rendah menunjukkan indikasi sepeda motor masih menjadi sarana transportasi yang dapat dijangkau dibanding mobil.

Jumlah kendaraan bermotor roda dua yang sangat banyak di Indonesia disebabkan oleh peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun. Menurut Asosiasi Industri Sepeda motor Indonesia (2012) dalam tiga tahun terakhir terjadi peningkatan volume penjualan yang tinggi, pada tahun 2009 volume penjualan sepeda motor di Indonesia mencapai 5.881.777 unit, pada tahun 2010 mencapai 7.398.664 unit. Sedangkan pada tahun 2011 volume penjualan sepeda motor di Indonesia mencapai 8.043.536 unit. Fungsi perusahaan pembiayaan dalam memberikan pembiayaan konsumen berupa pemberian kredit pembelian sepeda motor memberikan banyak kontribusi terhadap peningkatan volume penjualan sepeda motor dari tahun ke tahun.

Berdasarkan dengan uraian diatas, maka hipotesis yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

H_a: besaran uang muka kredit berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor.



Sumber : Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia

Gambar 1. Volume Penjualan Sepeda Motor Tahun 2006 – 2011

METODOLOGI PENELITIAN

Data penelitian

Desain penelitian ini merupakan analisa pengaruh yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembatasan uang muka kredit terhadap volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang. Variable-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1) Besaran persentase uang muka kredit yang diterapkan di Kabupaten Jombang pada periode Januari 2012 – Juli 2012, dan 2) Variabel berikutnya adalah volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang pada periode Januari 2012 – Juli 2012. Data persentase uang muka kredit sebagai variabel independen dan data volume penjualan sepeda motor sebagai variabel dependen.

Teknik pengumpulan data

Data peraturan tentang uang muka kredit diperoleh melalui PMK No. 43/PMK/010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan dan data historis melalui brosur promosi penjualan *dealer* di Jombang yakni: Surya Abadi Motor Jombang yang bekerja sama dengan Wom Finance, Anyar Motor Jombang yang bekerja sama dengan FIF, Suzuki Jari Sakti Jombang yang bekerja sama dengan Adira Finance serta Sentra Sentosa Motor Jombang yang bekerja sama dengan BAF. Data volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang berdasar dengan data historis penjualan yang dikeluarkan oleh Dinas Pendapatan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur Kabupaten Jombang.

Teknik analisa data

Pengujian pengaruh atau hubungan fungsional antara kedua variabel dengan menggunakan analisis statistik regresi sederhana dan analisa dengan program SPSS v19. Analisis regresi dengan menggunakan besaran persentase uang muka kredit

sebagai variabel independen dan volume penjualan sepeda motor sebagai variabel dependen. Analisis ini menggunakan rumus :

$$Y = a + bX$$

Y = Variabel terikat (Persentase Uang Muka Kredit)

a = Nilai intercept (konstanta)

b = Koefisien regresi

X = Variabel bebas (Volume Penjualan Sepeda Motor)

Nilai a dihitung dengan rumus:

Nilai b dihitung dengan rumus:

$$a = \frac{\sum Y (\sum X^2) - \sum X \cdot \sum XY}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n\sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini mengenai penerapan uang muka kredit adalah data historis melalui brosur promosi penjualan empat *dealer* di Jombang selama periode Januari 2012 – Juli 2012 yakni: Surya Abadi Motor Jombang yang bekerja sama dengan Wom Finance, Anyar Motor Jombang yang bekerja sama dengan FIF, Suzuki Jari Sakti Jombang yang bekerja sama dengan Adira Finance serta Sentra Sentosa Motor Jombang yang bekerja sama dengan BAF. Dari brosur promosi penjualan, diperoleh data persentase uang muka minimal dari harga jual sepeda motor yang diterapkan di Kabupaten Jombang adalah Januari sebesar 4%, Februari 4%, Maret 5%, April 7%, Mei 10%, Juni 20% dan Juli 20%. Sedangkan data volume penjualan sepeda motor yang berdasarkan data historis penjualan yang dikeluarkan oleh Dinas Pendapatan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur Kabupaten Jombang di Kabupaten Jombang selama Januari 2012 – Juli 2012 yaitu Januari sebesar 2.096 unit, Februari sebesar 2.294 unit, Maret sebesar 2.709 unit, April

sebesar 2.404 unit, Mei sebesar 3.057 unit, Juni sebesar 3.593 unit dan Juli sebesar 3.331 unit.

Dari data tersebut dilakukan pengujian pengaruh antara penerapan uang muka minimal kredit di Kabupaten Jombang terhadap volume penjualan sepeda motor di Kabupaten Jombang. Pengujian analisa pengaruh antara kedua variable tersebut menggunakan pengujian analisis statistik regresi sederhana. Berdasarkan data mengenai besaran persentase uang muka kredit dan volume penjualan sepeda motor, maka dapat digambarkan dalam tabel statistik deskriptif yakni sebagai berikut :

Tabel 2. Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Uang Muka	7	0.04	0.20	0.1000	0.7141
Vol. Penjualan	7	2096,00	3593,00	2783,4286	561,49884

Sumber : Data primer diolah

Rata-rata volume penjualan (dengan jumlah data 7) adalah 2783,4286 dengan standar deviasi 561,49884. Rata-rata uang muka (dengan jumlah data 7) adalah 0.1000 dengan standar deviasi 0.7141.

Tabel 3. Correlations

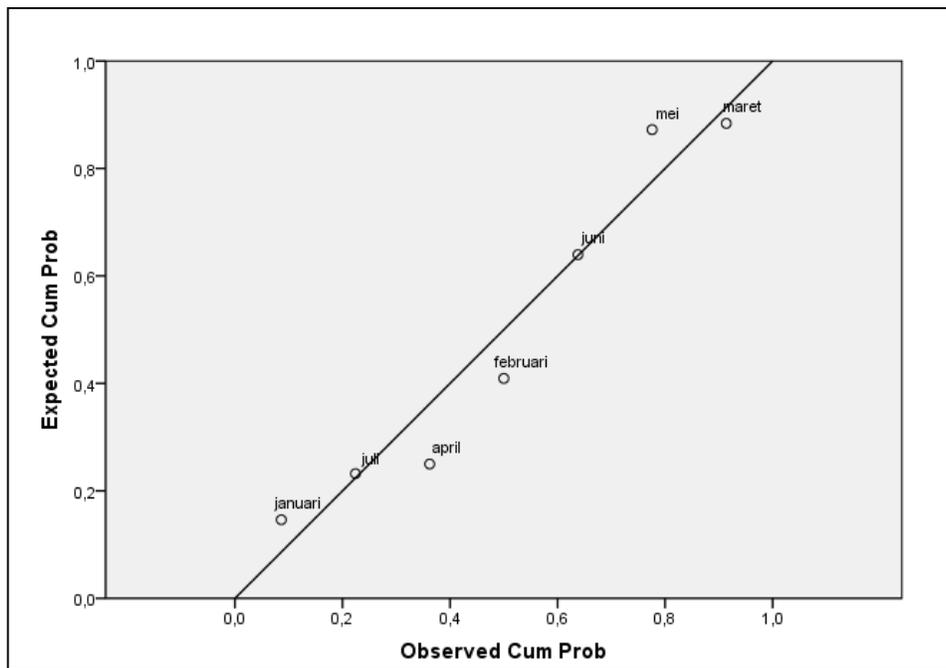
		Volume penjualan	Uang muka
Pearson Correlation	Volume penjualan	1,000	0,920
	Uang muka	0,920	1,000
Sig. (1-tailed)	Volume penjualan	.	0,002
	Uang muka	0,002	.
N	Volume penjualan	7	7
	Uang muka	7	7

Sumber : Data primer diolah

Besar hubungan antar variabel volume penjualan dan uang muka yang dihitung dengan koefisien korelasi adalah 0,920. Hal ini menunjukkan hubungan yang sangat erat (mendekati 1) di antara volume penjualan dan uang muka.

Tingkat signifikan koefisien korelasi satu sisi dari output (diukur dari probabilitas) menghasilkan angka 0,002 atau praktis 0. Oleh karena probabilitas jauh

dibawah 0,05, maka korelasi antara volume penjualan dengan uang muka sangat nyata.



**Gambar 2. Normal P-P of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Volume Penjualan**

Jika residual berasal dari distribusi normal, maka nilai-nilai sebaran data akan terletak di sekitar garis lurus. Terlihat bahwa sebaran data pada grafik diatas dapat dikatakan tersebar di sekeliling garis lurus tersebut (tidak terpenjar jauh dari garis lurus). Maka dapat dinyatakan bahwa persyaratan normalitas dapat terpenuhi.

Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui hubungan pengaruh antara dua variabel yakni variabel independen dan variabel dependen adalah melalui perhitungan uji T yaitu melihat nilai t hitung dan nilai t tabel. Perhitungan uji T dilakukan dengan kriteria apabila $t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$ atau $-t \text{ hitung} \geq -t \text{ tabel} = H_0$ diterima ($-t \text{ tabel} \leq t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$) dan apabila $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau $-t \text{ hitung} < -t \text{ tabel} = H_0$ ditolak, H_a diterima ($-t \text{ tabel} > t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$). Dengan hipotesis besaran uang muka kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan

sepeda motor ($H_0 : \beta = 0$) dan besaran uang muka kredit berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor ($H_a : \beta \neq 0$).

Tabel 4. Perhitungan Nilai t

NO	Y	X	XY	Y ²	X ²
1	2096	0,04	83,84	4393216	0,0016
2	2294	0,04	91,76	5262436	0,0016
3	2709	0,05	135,45	7338681	0,0025
4	2404	0,07	168,28	5779216	0,0049
5	3057	0,1	305,7	9345249	0,01
6	3593	0,2	718,6	12909649	0,04
7	3331	0,2	666,2	11095561	0,04
JUMLAH	19484	0,7	2169,83	56124008	0,1006

Sumber : Data primer diolah

$$\begin{aligned} \sum Y &= 19484 & \sum X &= 0,7 \\ \sum XY &= 2169,83 & \sum Y^2 &= 56124008 \\ \sum X^2 &= 0,1006 & n &= 7 \end{aligned}$$

Hipotesis :

$H_0 : \beta = 0$, besaran uang muka kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor

$H_a : \beta \neq 0$, besaran uang muka kredit berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor

$$a = \frac{\sum Y (\sum X^2) - \sum X \cdot \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(19484 \times 0,1006) - (0,7 \times 2169,83)}{(7 \times 0,1006) - (0,7)^2} \quad b = \frac{(7 \times 2169,83) - (0,7 \times 19484)}{(7 \times 0,1006) - (0,7)^2}$$

$$a = \frac{1960,0904 - 1518,881}{0,7042 - 0,49} \quad b = \frac{15188,81 - 13638,8}{0,7042 - 0,49}$$

$$a = \frac{441,2094}{0,2142} = 2059,801 \quad b = \frac{1550,01}{0,2142} = 7236,275$$

Jadi persamaan regresi liniernya adalah :

$$Y = 2059,801 + 7236,275 X$$

Pengujian pengaruh variabel X terhadap Y

Hitung Kesalahan Standar Estimasi (S_e):

$$S_e = \sqrt{\frac{\sum Y^2 - a \sum Y - b \sum XY}{n - 2}}$$

$$S_e = \sqrt{\frac{56124008 - (2059,801 \times 19484) - (7236,275 \times 2169,83)}{7 - 2}}$$

$$S_e = \sqrt{\frac{56124008 - 40133162,7 - 15701486,6}{5}}$$

$$S_e = \sqrt{\frac{289358,7}{5}} = \sqrt{57871,74} = 240,565$$

Hitung Kesalahan Standar Koefisien Regresi (S_b):

$$S_b = \frac{S_e}{\sqrt{\sum X^2 - (\sum X)^2 / n}}$$

$$S_b = \frac{240,565}{\sqrt{0,1006 - (0,49 / 7)}}$$

$$S_b = \frac{240,565}{0.17492856} = 1375,218$$

Uji T

$$t \text{ hitung} = \frac{b - \beta}{S_b}$$

b = Koefisien regresi

β = Hipotesis nol

S_b = Kesalahan standar koefisien regresi

$$\begin{aligned} t \text{ hitung} &= \frac{7236,275 - 0}{1375,218} \\ &= 5,2619 \end{aligned}$$

$$t \text{ tabel}_{5\%,5} = 2,570582$$

$t \text{ hitung} (5,2619) > t \text{ tabel} (2,570582) = H_0 \text{ ditolak, } H_a \text{ diterima}$

Dalam penjualan maupun pembelian sepeda motor secara kredit, uang muka kredit merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon pembeli (debitor). Uang muka kredit merupakan penentu besarnya jumlah pembiayaan yang harus dikeluarkan perusahaan pembiayaan untuk membiayai pembelian sepeda motor tersebut. Besar jumlah pembiayaan yaitu selisih dari harga jual sepeda motor dikurangi dengan jumlah uang muka kredit yang dibayarkan oleh pembeli (debitor).

Apabila uang muka kredit persentasenya kecil, maka jumlah pembiayaan yang harus ditanggung oleh pembeli (debitor) persentasenya lebih besar. Sebaliknya bagi pihak perusahaan pembiayaan (kreditor) dengan uang muka kredit yang kecil, maka jumlah pembiayaan yang harus ditanggung oleh pembeli (debitor) persentasenya lebih besar dan bunga yang diterima oleh kreditor akan semakin besar. Meskipun dengan uang muka kredit yang kecil, risiko kredit menjadi lebih besar dan kemungkinan kredit macet akan menjadi lebih besar.

Jumlah persentase uang muka minimal dari harga jual sepeda motor yang di terapkan di Jombang adalah Januari sebesar 4%, Februari 4%, Maret 5%, April 7%, Mei 10%, Juni 20% dan Juli 20%. Dengan jumlah persentase uang muka tersebut, maka perusahaan pembiayaan membiayai pembelian sepeda motor secara kredit dengan persentase 96% hingga 80% dari harga jual. Jumlah persentase sebesar 96% tersebut dinilai cukup besar karena dalam konsep *time value of money* pada skedul amortisasi pinjaman, jumlah tersebut akan merugikan pembeli. Jumlah bunga yang harus dibayarkan akan menjadi sangat besar. Sebaliknya hal tersebut akan menguntungkan kreditor karena pendapatan bunga yang diterima akan semakin besar.

Dengan terbitnya PMK No 43/PMK.010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan, maka uang muka minimal yang boleh diterapkan dalam pembiayaan sepeda motor adalah sebesar 20%. Apabila uang muka minimal 20%, maka jumlah pembiayaan minimal adalah 80% dari harga jual. Jumlah tersebut mengurangi risiko kredit macet dan telah meningkatkan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaan konsumen sesuai dengan tujuan PMK No 43/PMK.010/2012. Pembatasan uang muka kredit juga berperan menyaring konsumen yang benar-benar mempunyai kemampuan melunasi angsuran kredit dalam jangka waktu kedepan.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yakni melalui perhitungan uji T menunjukkan t hitung sebesar 5,2619 dan nilai t tabel sebesar 2,570582, jadi $t \text{ hitung } (5,2619) > t \text{ tabel } (2,570582) = H_0 \text{ ditolak, } H_a \text{ diterima}$. Sehingga besaran uang muka kredit berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sepeda motor. Uang muka kredit merupakan penentu besarnya jumlah pembiayaan yang harus dikeluarkan perusahaan pembiayaan untuk membiayai pembelian sepeda motor. Dalam konsep *time value of money* pada skedul amortisasi pinjaman, presentase uang muka kredit yang lebih kecil dibandingkan dengan pokok pinjaman akan merugikan pembeli (debitor). Hal tersebut mengakibatkan jumlah bunga yang harus dibayarkan akan menjadi sangat besar. Perusahaan pembiayaan yang bekerjasama dengan *dealer* sepeda motor melakukan penyesuaian terhadap peraturan pemerintah tentang pemberlakuan minimal uang muka kredit. Penyesuaian tersebut dapat dilihat pada penerapan besaran persentase uang muka dari Januari hingga Juli 2012, yaitu Januari sebesar 4%, Februari 4%, Maret 5%, April 7%, Mei 10%, Juni 20% dan Juli 20%. Hal tersebut merupakan salah satu strategi untuk mensosialisasikan peraturan baru pada masyarakat, selain itu agar tidak terjadi penurunan penjualan secara drastis.

Penelitian ini terbatas pada variabel uang muka kredit dan volume penjualan sepeda motor. Periode penelitian juga terbatas (Januari 2012 – Juli 2012) sehingga pengumpulan data menjadi terbatas dan jumlah data sedikit. Adanya keterbatasan ini memungkinkan untuk dilakukannya penelitian lanjutan di masa mendatang dengan kriteria yang lebih baik serta jumlah sampel yang lebih banyak dan variabel yang lebih beragam, sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Yan Januar. 2010. *Analisis pengaruh motivasi Konsumen, persepsi kualitas, Dan sikap konsumen terhadap Keputusan pembelian sepeda Motor Honda*. Skripsi Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- AISI. 2012. *Statistik*. Diakses 27 Juni 2012. <<http://www.aisi.or.id/statistic/>>
- Bapepam. 2006. *Daftar Istilah*. Diakses 23 Juni 2012. <
http://www.bapepam.go.id/p3/daftar_istilah_p3/index.htm >
- Bapepam. 2012. *Perkembangan Industri Perusahaan Pembiayaan*. Diakses 12 Juni 2012. <
www.bapepam.go.id/.../Perkembangan_Industri_Perusahaan_Pembiayaan_Periode_Desember_2011_s.d._Maret_2012.htm >
- BPS. 2012. *Statistik Transportasi*. Diakses 27 Juni 2012.
http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?kat=2&tabel=1&daftar=1&id_subyek=17¬ab=12
- Elisabeth, Berliana. 2012. *Pembatasan Uang Muka: Penjualan motor bakal turun 25%*. Diakses 12 Juni 2012. < <http://www.bisnis.com/articles/pembatasan-uang-muka-penjualan-motor-bakal-turun-25-percent.htm> >
- Hutabarat, Mulabasa. 2012. *Aturan Uang Muka Tertibkan Persaingan Multifinance*. Diakses 12 Juni 2012. <
<http://www.hukumonline.com/berita/baca/lt4f866f12dfcee/aturan-uang-muka-tertibkan-persaingan-multifinance.htm> >
- Lubis, Aderina. 2007. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Motor Merk Honda*. Tesis Pascasarjana. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Machfud. 2011. *Akuntansi Penjualan Angsuran*. Diakses 23 Juni 2012 <
<http://kacong.student.umm.ac.id/2011/07/06/akuntansi-penjualan-angsuran.htm> >
- Pelawi, Ester Kema BR. 2011. *Status Hak Milik Kendaraan Bermotor Dalam Perjanjian Pembiayaan Konsumen*. Skripsi Fakultas Ekonomi. Unila. Lampung.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 43/PMK/010/2012 tentang Uang Muka Pembiayaan Konsumen Untuk Kendaraan Bermotor Pada Perusahaan Pembiayaan
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Lembaga Pembiayaan

- Purwohandoko dan Nadia A. 2006. *Manajemen Keuangan I*. Unesa University Press. Surabaya
- Silaen, JH. 2010. *Perusahaan Pembiayaan*. Skripsi Fakultas Ekonomi. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Tampubolon, Robert. 2004. *Manajemen Resiko Pendekatan Kualitatif untuk Bank Komersial*, Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Van Horne, James C dan Wachowicz, JR., John M.1997. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan Edisi Indonesia*. Salemba Empat. Jakarta
- Wahyuni, D.U. 2008. *Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek Honda di Surabaya Barat*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol.10 (1). hal.30-37.