

PENGARUH UANG MUKA DAN LAMA ANGSURAN TERHADAP PENJUALAN MOTOR HONDA PADA DEALER HONDA NYAPAH KECAMATAN WALANTAKA - KOTA SERANG

Sev Rahmiyanti

sevrahmiyanti@unbaja.ac.id

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Banten Jaya

ABSTRAK

Kebijakan strategi penjualan dalam penelitian ini mengacu pada uang muka dan lama pemasangan pembayaran dan pengaruhnya terhadap volume penjualan korporasi. Konsumen sensitif dalam hal ini. Oleh karena itu, jumlah uang muka dan lama pemasangan adalah strategi alternatif yang dapat diterapkan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Hasil Identifikasi masalah dalam penelitian ini bahwa berkurangnya penjualan motor honda akibat terlalu tinggi uang muka terhadap penjualan motor Honda dan berkurangnya penjualan motor honda akibat lama angsuran yang terlalu singkat terhadap penjualan motor Honda. Selanjutnya rendahnya uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor Honda, dengan demikian pengaruh uang muka dan lama angsuran mempengaruhi penjualan motor Honda di dealer Honda Nyapah Walantaka – Kota Serang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penentuan jumlah uang muka dan lama pemasangan terhadap volume penjualan secara simultan pada Dealer Honda Nyapah. Data dianalisis dengan regresi linier berganda.

Hasil Penelitian diketahui bahwa signifikansi uang muka sebesar 0,29 ($0,29 > 0,05$) dan untuk t tabel $-0,282 < t$ tabel 2.032 artinya untuk variabel Uang muka berpengaruh terhadap penjualan, selanjutnya untuk signifikansi lama angsuran sebesar 0,688 ($0,29 < 0,05$) dan untuk t tabel $-0,406 < t$ tabel 2.032 artinya untuk variabel lama angsuran berpengaruh terhadap penjualan dan hasil Uji F diketahui nilai signifikansi untuk pengaruh Uang Muka (X1) dan lama angsuran (X2) secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $38,581 > f$ tabel 3.276 sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang berarti terdapat pengaruh Uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan. Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa variabel uang muka dan lama pemasangan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan secara simultan dan variabel uang muka berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan secara parsial, sedangkan variabel lama pemasangan tidak signifikan. berpengaruh terhadap volume penjualan sebagian.

Kata kunci : Uang Muka, Lama Pembayaran dan Volume Penjualan

ABSTRACT

The sales strategy policy in this study refers to the down payment and the length of payment installments and their effect on the volume of corporate sales. Consumers are sensitive in this regard. Therefore, the amount of down payment and the length of installation are alternative strategies the company can implement to increase sales volume. Results Identification of the problem in this study is that the reduction in sales of Honda motorcycles due to the excessively high down payment on sales of Honda motorcycles and the reduction in sales of Honda motorcycles due to too short installments on sales of Honda motorcycles. Furthermore the low down payment and the length of installments on sales of Honda motorcycles thus the effect of advances and the length of installments affect the sale of Honda motorcycles at Honda dealers Nyapah Walantaka - Serang City. The purpose of this study was to determine the effect of determining the amount of down payment and installation time on the simultaneous sales volume at the Honda Nyapah Dealer. Data were analyzed by multiple linear regression.

The results of the study note that the significance of advances amounted to 0.29 ($0.29 > 0.05$) and for t table $-0.282 < t \text{ table } 2.032$ means that for the variable Advance influence on sales, then for the significance of the installment period of 0.688 ($0.29 < 0.05$) and for t table $-0.406 < t \text{ table } 2.032$ means that the variable installment duration has an effect on sales and the F Test results are known to have a significant value for the influence of Advances (X_1) and installment length (X_2) simultaneously on Y equal to 0,000 < 0.05 and the value of F count $38.581 > f \text{ table } 3.276$ so it can be concluded that H_3 is accepted which means there is an influence of down payment and the length of installments on sales. Based on the results of the analysis above, it can be concluded that the down payment variable and length of installation have a significant effect on sales volume simultaneously and the down payment variable has a significant effect on sales volume partially, while the length of time variable is not significant. affect the volume of sales in part.

Keywords : *Advances, Time of Installation and Sales Volume.*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini menunjukkan bahwa banyak perusahaan yang melakukan penjualan baik secara tunai maupun angsuran. Hal ini menimbulkan persaingan yang ketat antara perusahaan sejenis dalam melakukan penjualan barang dagang untuk menarik konsumen dan mempertahankan keberadaan perusahaan. Kebijakan penjualan

angsuran merupakan suatu alternatif yang sedang diminati oleh para konsumen untuk dapat menggunakan dan merasakan nilai guna dari suatu barang yang untuk membelinya diperlukan uang yang jumlahnya cukup besar. Penjualan angsuran memberikan kemudahan kepada konsumen agar dapat memiliki barang-barang yang diinginkan dan membayarnya di kemudian hari dengan angsuran yang telah ditetapkan perusahaan pemberi angsuran.

Dealer Honda Nyapah merupakan salah satu dealer resmi motor Honda yang melakukan usaha penjualan kendaraan bermotor yang bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan pembiayaan dalam membantu konsumen melakukan pembelian kendaraan bermotor dengan cara angsuran. Selain bekerjasama dengan perusahaan perusahaan leasing ternama, Dealer Honda Nyapah juga mengelola pembiayaan motor angsuran secara pribadi. Saat ini, banyak perusahaan sejenis, yang menawarkan pembelian kendaraan bermotor roda dua yang memberikan kemudahan angsuran bagi konsumennya yang tersebar di seluruh Indonesia. Oleh karena itu, Dealer Honda Nyapah harus mampu bersaing dalam peningkatan unit penjualannya agar mampu menjadi perusahaan yang tetap ada dan dipercaya mampu untuk bersaing dengan perusahaan penjualan motor sejenis. Peningkatan unit penjualan di dealer resmi motor Honda seperti Dealer Honda Nyapah memerlukan sumber daya manusia atau karyawan yang berperan penting dalam kegiatan usaha penjualan kendaraan bermotor. Karyawan yang secara langsung melakukan kegiatan penjualan dengan konsumen motor angsuran yang akan menentukan tingkat kuantitas angsuran dalam penjualan angsuran kendaraan bermotor. Tingkat kuantitas angsuran dapat meningkat atau menurun tergantung kepada perlakuan karyawan bagian penjualan terhadap transaksi penjualan angsuran. Sebab, tingkat kuantitas angsuran akan menentukan besar kecilnya insentif yang diterima oleh karyawan bagian penjualan atas penjualan angsuran yang telah dilakukannya sehingga menimbulkan dorongan bagi bagian penjualan untuk berusaha melakukan penjualan dalam jumlah besar. Selain itu beberapa sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan mampu menarik konsumen dan meningkatkan kinerja penjualan bagi perusahaan.

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 Kusnadi yaitu :

“ Penjualan adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang di jual” (2009:300)

Adapun penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri yaitu :

“ Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran“. (2016:3) Sedangkan pengertian penjualan menurut Westwood adalah:

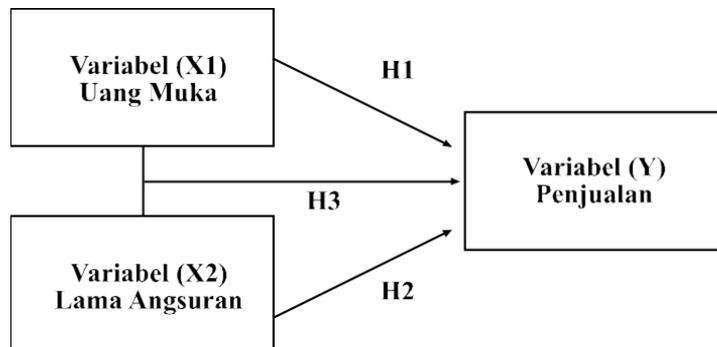
“Penjualan adalah konsep lugas yang diantaranya berupausaha membujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk“ (2011:14) :

Uang Muka

Uang muka (*Down of Payment*) dalam istilah fiqih adalah urbun atau urban Adapun arti dasar kata “urbun” dalam bahasa Arab adalah meminjamkan atau memajukan. Secara etimologis urbun berarti sesuatu yang digunakan sebagai pengikat jual beli. Secara bahasa artinya, kata jadi transaksi dalam jual beli. Uang muka adalah sejumlah uang yang dibayarkan terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian, panjar, persekot.

Angsuran

Masalah Penjualan Angsuran Penjualan angsuran dilaksanakan dengan perjanjian-perjanjian tertentu yang diadakan diantara penjual dan pembeli dengan syarat-syarat dan jaminan yang saling menguntungkan. Khususnya dari pihak penjual tidak akan dirugikan terlalu besar apabila terjadi tidak dipenuhinya kewajiban- kewajiban oleh pembeli, penjual mempunyai hak memiliki kembali barang-barang yang telah diserahkan, tetapi nilai sisa barang yang dimiliki kembali mungkin akan menjadi lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan yang sesuai dengan perjanjian yang ada.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

H1 : Uang muka pengaruh secara parsial berpengaruh positif terhadap penjualan motor Honda di Delaer Honda Nyapah

H2 : Lama angsuran pengaruh secara parsial berpengaruh positif terhadap penjualan motor Honda di Delaer Honda Nyapah

H3 : Uang muka dan lama angsuran secara simultan berpengaruh terhadap terhadap penjualan motor Honda di Delaer Honda Nyapah

METODE PENELITIAN

Deskriptif statistik atas data yang dilakukan selama lima tahun, sehingga jumlah data secara keseluruhan yang diamati dari tahun 2014 - 2018.

Jenis dan Metode Pengumpulan Data

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 ini adalah laporan data uang muka, lama angsuran dan data penjualan selama tahun 2014 – 2018

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 representatif. Sampel dari penelitian ini adalah bagian dari jumlah populasi laporan data uang muka, lama angsuran dan data penjualan selama tahun 2014 – 2018

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

1. 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 dokumentasi, menyelidiki benda-benda tertulis seperti laporan keuangan perusahaan serta dokumen lain dalam perusahaan yang relevan dengan kepentingan penelitian.

2. Observasi

Untuk mendapatkan data penelitian, penulis melakukan Observasi, dengan survey lokasi penelitian yaitu di Dealer Honda Nyapah dan wawancara Langsung pada pemilik dan karyawan Dealer Honda Nyapah agar mendapatkan data yang otentik dan spesifik.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Uji Asumsi Klasik

Dalam melakukan analisis data kuantitatif seringkali kita menggunakan uji persyaratan analisis. Dalam artikel ini akan dibahas tentang persyaratan uji analisis untuk Regresi Berganda yang juga sering disebut dengan istilah Uji Asumsi Klasik. Uji persyaratan analisis untuk regresi berganda yang sering digunakan adalah sebagai berikut:

Uji Normalitas

Uji normalitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak berdistribusi normal. Dalam penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan mengamati penyebaran data pada sumbu diagonal suatu grafik. Menurut Singgih Santoso (2012:293) dasar pengambilan keputusan bisa dilakukan berdasarkan probabilitas, yaitu :

- a. Jika probabilitas $>0,05$ maka distribusi dari model regresi adalah normal.
- b. Jika probabilitas $<0,05$ maka distribusi dari model regresi adalah tidak normal

Tabel 1
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2,10982239
	Absolute	,104
Most Extreme Differences	Positive	,104
	Negative	-,102
Kolmogorov-Smirnov Z		,617
Asymp. Sig. (2-tailed)		,840

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Data diolah SPSS 20

Berdasarkan tabel output SPSS 20 tersebut, diketahui bahwa nilai signifikansi Asymp.sig (2-tailed) sebesar 0,840 lebih besar dari 0,05. Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas kolmogorov-smirnov di atas, dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, asumsi atau persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

Multikolinearitas

Multikolinieritas digunakan untuk menguji suatu model apakah terjadi hubungan yang sempurna atau hampir sempurna antara variabel bebas, sehingga sulit untuk memisahkan pengaruh antara variabel-variabel itu secara individu terhadap variabel terikat. Pengujian ini untuk mengetahui apakah antar variabel bebas dalam persamaan regresi tersebut tidak saling berkorelasi. Untuk mendeteksi multikolinieritas adalah dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF), di mana menurut Hair et al dalam Duwi Priyatno (2009) variabel dikatakan mempunyai masalah multikolinearitas apabila nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,1 atau nilai VIF lebih besar dari 10.

Tabel 2 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	41,412	16,105		2,571	,015		
1 UANG MUKA	-,042	,018	-1,016	-2,282	,029	,046	21,651
LAMA ANGSURAN	-,112	,277	-,181	-,406	,688	,046	21,651

Dependent Variable: PENJUALAN
Sumber : Data diolah SPSS 20

Berdasarkan tabel output “*Coefficients*” pada bagian “*Collinierity Statistic*” diketahui nilai *tolerance* untuk variabel Uang Muka (X1) dan Lama Angsuran (X2) adalah 0,46 lebih besar dari 0,10 sementara nilai VIF untuk Uang Muka (X1) dan Lama Angsuran (X2) 21,651 adalah $< 10,00$, maka mengacu pada dasar pengambilan keputusan dalam uji multikolinearitas dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolineritas dalam model regresi.

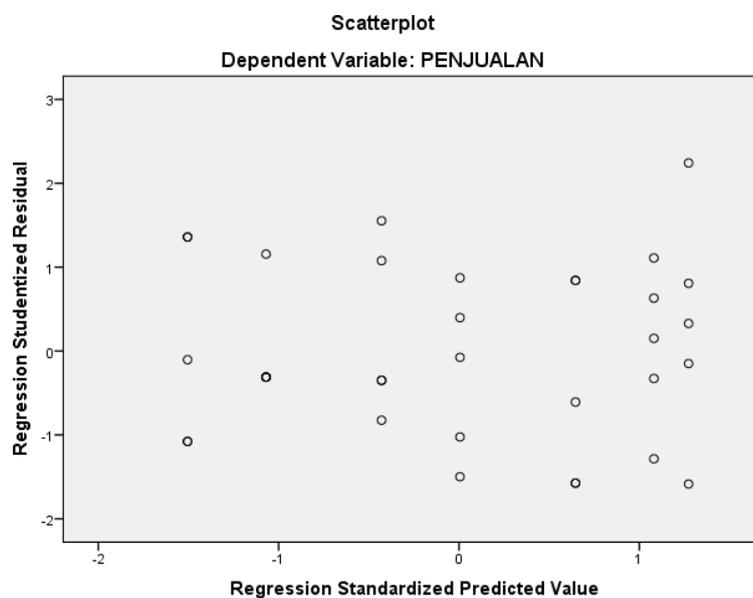
c. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah terjadi penyimpangan model karena gangguan varian yang berbeda antar observasi satu ke observasi lain. Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan mengamati grafik *scatter plot* pada *output* SPSS, dimana menurut Duwi Priyatno (2009) ketentuannya adalah sebagai berikut:

1. Jika titik-titiknya membentuk pola tertentu yang teratur maka diindikasikan terdapat masalah heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titiknya menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka diindikasikan tidak terdapat masalah heteroskedastisitas

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar 2



Berdasarkan gambar 2 Scatter di atas, jelas bahwa tidak ada pola tertentu karena titik meyebar tidak beraturan di atas dan di bawah sumbu 0 pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas atau H_0 diterima.

Autokorelasi

Autokorelasi digunakan untuk menguji suatu model apakah antara variabel pengganggu masing-masing variabel bebas saling mempengaruhi. Untuk mengetahui apakah pada model regresi mengandung autokorelasi dapat digunakan pendekatan D-W (Durbin

Watson). Menurut Singgih Santoso (2009) kriteria autokorelasi ada 3, yaitu:

1. Nilai D-W di bawah -2 berarti diindikasikan ada autokorelasi positif.
2. Nilai D-W di antara -2 sampai 2 berarti diindikasikan tidak ada autokorelasi.
3. Nilai D-W di atas 2 berarti diindikasikan ada autokorelasi negatif.

Hasil Uji Autokorelasi

Tabel 3

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,841 ^a	,707	,689	2,17476	1,195

a. Predictors: (Constant), LAMA ANGSURAN, UANG MUKA

b. Dependent Variable: PENJUALAN
Sumber : Data diolah SPSS 20

Dari hasil output di atas didapat nilai DW yang dihasilkan dari model regresi adalah 1,195. Sedangkan dari tabel DW dengan signifikansi 0,05 dan jumlah data (n) = 35, serta k = 2 (k adalah jumlah variabel independen) diperoleh nilai dL sebesar 1.3212 dan dU sebesar 1.5770 (lihat lampiran). Karena nilai DW (1,195) berada pada daerah antara dL dan dU, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti (berada di daerah keragu-raguan).

d. Uji Linearitas

Uji Linieritas digunakan untuk mendeteksi adanya hubungan linier antara variabel X dan Y yang bisa dilakukan, sebagai berikut :

- 1). Plot antara residu (e) versus Y-topi

Jika plot yang bersangkutan menggambarkan suatu scatter diagram (diagram pencar) dalam arti tidak berpola maka dapat dikatakan tidak terjadi misspesifikasi pada fungsi regresi, hal ini berarti bahwa hubungan antara variabel X dan Y adalah linier.

- 2). Plot antara variabel X versus Y

Jika plot menggambarkan garis lurus maka asumsi pertama ini telah terpenuhi.

- 3). Plot antara residu versus X

Jika plot menggambarkan diagram pencar maka linieritas ini sudah terpenuhi.

Tabel 4. Hasil Uji Linieritas ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
PENJUALAN * (Combined)	373,886	6	62,314	12,253	,000
UANG MUKA Between Groups	364,162	1	364,162	71,605	,000
Deviation from Linearity	9,724	5	1,945	,382	,857
Within Groups	142,400	28	5,086		
Total	516,286	34			

1. Berdasarkan nilai signifikansi (Sig) dari output di atas, diperoleh nilai Deviation from Linearity sig adalah 0,57 lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan linier secara signifikan antara variabel Uang Muka (X1) terhadap Penjualan (Y)
2. Berdasarkan nilai F dari output di atas, diperoleh nilai F hitung adalah $0,382 < F \text{ tabel } 2,56$ karena nilai f hitung lebih kecil dari f tabel maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan linier secara signifikan antara variabel Uang Muka terhadap penjualan (Y)

Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan perhitungan melalui computer dengan menggunakan program SPSS diperoleh hasil analisis regresi linier berganda sebagai berikut :

Tabel 5 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	41,412	16,105		2,571	,015
1 UANG MUKA	-,042	,018	-1,016	-2,282	,029
LAMA ANGSURAN	-,112	,277	-,181	-,406	,688

Dependent Variable: PENJUALAN Sumber : Data diolah SPSS 20

Pengujian Hipotesis untuk Analisis Regresi Linier Berganda sebagaiberikut :

1. Pengujian Hipotesis 1

Diketahui bahwa signifikansi uang muka sebesar 0,29 ($0,29 > 0,05$) dan untuk t tabel - 0,282 < t tabel 2,032 artinya untuk variabel Uang muka berengaruh terhadap penjualan

2. Pengujian Hipotesis 2

Diketahui bahwa signifikansi lama angsuran sebesar 0,688 ($0,29 < 0,05$) dan untuk t tabel - 0,406 < t tabel 2,032 artinya untuk variabel lama angsuran berengaruh terhadap penjualan

Tabel 6 Hasil Uji F ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	364,940	2	182,470	38,581	,000 ^b
Residual	151,346	32	4,730		
Total	516,286	34			

a. Dependent Variable: PENJUALAN

b. Predictors: (Constant), LAMA ANGSURAN, UANG MUKA Sumber :

c. Data diolah SPSS 20

3. Pengujian Hipotesis 3

Berdasarkan output Uji F diatas diketahuai nilai signifikasi untuk pengaruh Uang Muka (X1) dan lama angsuran (X2) secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $38,581 > f$ tabel 3.276 sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang berartiterdapat pengaruh Uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan.

Koefisien Determinasi

Hasil koefisien determinasi yang ditunjukkan dari nilai R2 sebesar 0,841 Hal ini berarti bahwa 70,7 % variabel dependen yaitu volume penjualan dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen yaitu uang muka dan lama angsuran, sedangkan sisanya sebesar 29,3% dijelaskan oleh variabel lainnya atau sebab - sebab lainnya diluar model penelitian ini.

Hasil Uji Koefisiem Determinasi

Tabel 7 Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Error of the Estimate
1	,841 ^a	,707	,689	2,17476

Predictors: (Constant), LAMA ANGSURAN, UANG MUKA

Uji Statistik Deskriptif

Penelitian ini terdiri dari tiga variabel yaitu uang muka (X1) dan lama angsuran (X2) sebagai variabel bebas dan penjualan (Y) sebagai variabel terikat. Berikut data volume penjualan motor Honda pada Dealer Honda Nyapah mulai tahun 2014 - 2018

Tabel 8. Variabel uang muka (X1) dan lama angsuran (X2) serta volume penjualan motor Honda di Dealer Honda Nyapah Tahun 2014 – 2018

TAHUN	Uang Muka (Jutaan Rupiah)	Lama Angsuran	Volume Penjualan
2014	3.350.000	36	20
	3.350.000	36	22
	4.000.000	30	18
	4.500.000	30	17
	5.000.000	24	16
	5.500.000	24	15
	6.000.000	18	12
2015	3.350.000	36	23
	3.350.000	36	24
	4.000.000	30	20
	4.500.000	30	19
	5.000.000	24	21
	5.500.000	24	15
	6.000.000	18	12
2016	3.350.000	36	24
	3.350.000	36	23
	4.000.000	30	18
	4.500.000	30	16
	5.000.000	24	17
	5.500.000	24	15
	6.000.000	18	17
2017	3.350.000	36	25
	3.350.000	36	20
	4.000.000	30	23
	4.500.000	30	21
	5.000.000	24	17
	5.500.000	24	15
	6.000.000	18	14
2018	3.350.000	36	28
	3.350.000	36	25
	4.000.000	30	23
	4.500.000	30	20

	5.000.000	24	20
	5.500.000	24	18
	6.000.000	18	17

Sumber : Data Dealer Honda Nyapah 2018

Uang muka merupakan pembayaran awal yang dilakukan dalam pembelian secara angsuran, yang merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi volume penjualan pada Dealer Honda Nyapah. Besarnya uang muka yang ditetapkan oleh Dealer Honda Nyapah yakni minimal 20% dari harga jual kendaraan. Berdasarkan tabel tersebut menunjukkan bahwa uang muka yang ditetapkan oleh Dealer Honda Nyapah berkisar antara Rp 3.350.000 sampai Rp 6.000.000. Dimana setiap uang muka mengalami kenaikan sebesar Rp 500.000 dan juga tampak bahwa pada uang muka terendah sebesar Rp 3.350.000 dan uang muka tertinggi yakni Rp 6.000.000. Hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko kerugian perusahaan dalam penjualan secara angsuran.

Lama angsuran merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu barang. Penetapan lamaangsuran merupakan faktor yang harus diperhatikan dalam meningkatkan volume penjualan. Dari tabel tersebut terlihat bahwa lama angsuran yang ditetapkan oleh Dealer Honda Nyapah mulai dari 18 bulan sampai 36 bulan. Hal tersebut akan mempengaruhi minat konsumen dalam menentukan pembelian motor pada Dealer Honda Nyapah. Volume penjualan yang ditunjukkan dalam penelitian adalah penjualan motor Honda di Dealer Honda Nyapah Pada tahun 2010 – 2014. Untuk mengetahui pengaruh kedua variabel bebas terhadap volume penjualan, maka diambil data volume penjualan motor Honda 2010 – 2014 yang dibagi kedalam 35 bagian berdasarkan besarnya uang muka kendaraan tersebut. Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa volume penjualan motor Honda pada Dealer Honda Nyapah tahun 2014 – 2018 mengalami fluktuasi. Volume penjualan tertinggi yakni 28 unit pada tahun 2018 dan selanjutnya 25 unit pada tahun yang sama, hal ini disebabkan oleh uang muka yang bisa dijangkau oleh konsumen sehingga memberikan kemudahan untuk memperoleh kendaraan yang diinginkannya. Kemudian volume penjualan terkecil yakni 12 unit pada tahun 2015, hal ini disebabkan karena tingginya uang muka sehingga sulit untuk dijangkau oleh konsumen.

Pembahasan

Pembahasan pada penelitian ini akan dijelaskan baik secara parsial maupun simultan tentang *pengaruh uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan motor Honda di Dealer Honda Nyapah*, Adapun penjelasan dari kedua variabel tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Uang Muka Terhadap Penjualan

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa signifikansi uang muka sebesar 0,29 ($0,29 > 0,05$) dan untuk t tabel $-0,282 < t$ tabel 2,032 artinya untuk variabel Uang muka berpengaruh terhadap penjualan. Hal ini berarti bahwa uang muka secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan sehingga dapat diartikan bahwa pengaruh yang diberikan oleh variabel uang muka terhadap volume penjualan adalah positif signifikan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya uang muka sangat berpengaruh terhadap volume penjualan.

2. Pengaruh Lama Angsuran Terhadap Penjualan

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa signifikansi lama angsuran sebesar 0,688 ($0,29 < 0,05$) dan untuk t tabel $-0,406 < t$ tabel 2,032 artinya untuk variabel lama angsuran berpengaruh terhadap penjualan. Hal ini berarti lama angsuran secara parsial berpengaruh negative terhadap volume penjualan sehingga dapat diartikan bahwa pengaruh yang diberikan oleh variabel lama angsuran terhadap volume penjualan adalah negative dan tidak signifikan.

3. Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan

Berdasarkan output Uji F diatas diketahui nilai signifikansi untuk pengaruh Uang Muka (X1) dan lama angsuran (X2) secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $3.276 > f$ tabel 1.629 sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang berarti terdapat pengaruh Uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah variabel uang muka mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, variabel lama angsuran mempunyai pengaruh negatif tidak signifikan terhadap volume penjualan. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Pengaruh Uang Muka Terhadap Penjualan

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa signifikansi uang muka sebesar 0,29 ($0,29 > 0,05$) dan untuk t tabel $-0,282 < t$ tabel 2,032 artinya untuk variabel Uang muka berpengaruh terhadap

penjualan. pengaruh yang diberikan oleh variabel uang muka terhadap volume penjualan adalah positif signifikan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya uang muka sangat berpengaruh terhadap volume penjualan.

2. Pengaruh Lama Angsuran Terhadap Penjualan

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa signifikansi lama angsuran sebesar 0,688 ($0,29 < 0,05$) dan untuk t tabel $-0,406 < t \text{ tabel } 2,032$ artinya untuk variabel lama angsuran berpengaruh terhadap penjualan. yang diberikan oleh variabel lama angsuran terhadap volume penjualan adalah negative dan tidak signifikan.

3. Pengaruh Uang Muka dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan

Berdasarkan output Uji F diatas diketahui nilai signifikansi untuk 1 pengaruh Uang Muka (X1) dan lama angsuran (X2) secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $3,276 > f \text{ tabel } 1,629$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang berarti terdapat pengaruh Uang muka dan lama angsuran terhadap penjualan.

REFERENSI

- Baridwan, Zaki. 2009. *Intrmediate Accounting*. Yogyakarta : BPFEBN. Marbun. 2009. *Kamus Manajemen*. Pustaka Sinar Harapan: Jakarta.
- Fandy. 2009. *Service Marketing*. Esensi dan Aplikasi. Yogyakarta. Marknesis.
- Ghozali, Imam. 2009. *Aplikasi Analisis Multivarite dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasan, Ali. 2009. *Marketing*. Yogyakarta. Media Presindo.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Diterjemahkan oleh Hendra Teguh dkk. Jakarta: PT. Prehalindo.
- Marzuki, Nur Afni. 2010. *Analisis Kebijakan Lama Aangsuran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari*. Skripsi. Ekonomi Akuntansi.
- Nur Afni (2010), *Analisis Kebijakan Penetapan Lama Angsuran terhadap volume penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, UHO
- Rintan Febriani Valensia (2013), *Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Uang Muka Penjualan Terhadap Penjualan Cicilan Motor Suzuki di Dealer Suzuki PT. Bintang Sentosa Indah Tanjung Pinang*. Jurnal umrah archirres 1217

- Santoso, Singgih. 2009. *Riset Pemasaran (Konsep dan Aplikasi dengan SPSS)*. Jakarta: IKAPI.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2009. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty: Jakarta.
- Simons, Harry dan Wilbert E. Karrenbrock. 2009. *Advance Accounting*. Dikutip oleh R.A. Fadly Bangkalany dan Bec. Kartini. Jakarta. PT. Bina Aksara.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis. Cetakan Ketiga*. Bandung Alfabeta.
- Soepriyanto, dkk. 2009. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat: Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2009. *Pemasaran Jasa*. Bayu media Publishing : Malang.
- Valensia, Rintan Febriani. 2013. *Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Uang Muka Penjualan Terhadap Penjualan Cicilan di PT. Bintang Sentosa Indah Tanjung Pinang*. Skripsi Ekonomi Akuntansi.
- Wahyu Wibisono (2012), *Analisis Pengaruh Kebijakan Minimal Uang Muka Kredit Terhadap Volume Penjualan Motor di Kabupaten Jombang*. Jurnal Akuntansi AKUNESA Vol. 1 No. 3 2013
- Wibisono, Wahyu. 2012. *Analisis Pengaruh Kebijakan Uang Muka Kredit (Down Payment) Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor di Kabupaten Jombang*. Jurnal Ekonomi Akuntansi.
- Widayat, Utoyo dan Sugito Wibowo. 2009. *Akuntansi Penjualan Angsuran dan Konsinyasi*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 2009. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. BPFE. Yogyakarta
- Yendrawati, Reni. 2009. *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Penerbit Ekonisia. Fakultas Ekonomi UII: Yogyakarta.