

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang dan berpotensi dalam pemasaran produk-produk yang ada didunia. Investor dari sebuah perusahaan dapat dengan mudah membangun perusahaan-perusahaan yang lebih unggul dari produk Indonesia sendiri. Setiap kegiatan perusahaan bertujuan memperoleh keuntungan yang maksimal, oleh karna itu manajemen perusahaan mampu merencanakan dan merealisasikan rencana tersebut. Sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dan mengadakan pengawasan yang ketat khususnya pada penjualan karena tersangkut laba, agar kelangsungan hidup perusahaan menjadi terjamin dan dapat terus berkembang menjadi lebih besar. Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan merupakan ukuran kesuksesan manajer dalam mengelola perusahaannya.

PT.BAHANA CAHAYA SEJATI CABANG PAGAR ALAM merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan roda dua dengan merk dagang YAMAHA. Perusahaan yang berdiri di Indonesia dibawah naungan DETA GROUP. Pengelolaan perusahaan ini dipegang penuh oleh Pusat yaitu BAHANA BANDUNG. Selain dari bidang penjualan PT.BAHANA CAHAYA SEJATI CABANG PAGAR ALAM menjual suku cadang (*sparepart*) resmi

bermerk YAMAHA dan jasa servis. Perusahaan-perusahaan meyakini bahwa sistem imbalan pada umumnya sistem insentif pada khususnya mempengaruhi pendapatan perusahaan. Selain itu banyak yang mengaitkan dengan prestasi perusahaan PT. Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam. Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai dua tujuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, yaitu memperoleh laba dan untuk memberikan kepuasan pada konsumen. Dalam keadaan bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain, untuk mencapai kedua tujuan perusahaan tersebut adalah dengan mengkoordinasikan sumber-sumber daya yang tersedia.

Tujuan perusahaan pada umumnya ialah untuk memuaskan kebutuhan dari konsumen dengan nilai-nilai tertentu. Insentif dapat memacu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Berdirinya suatu perusahaan pada dasarnya mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai dua tujuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, yaitu memperoleh laba dan untuk memberikan kepuasan pada konsumen. Dengan adanya pendapatan insentif dari setiap unit penjualan akan banyak memberikan tantangan bagi para pengusaha dan akan memicu persaingan yang ketat dengan setiap pengusaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam usaha memaksimalkan laba dengan cara meningkatkan nilai penjualan. Dengan adanya insentif penjualan dari *leasing* maka perusahaan mendapatkan keuntungan/laba yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

Perusahaan PT Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam Bekerja sama dengan beberapa pihak *Leasing* yang menjadi Pihak ketiga. PT Bahana Cahaya Sejati

dalam penjualan unit motor menerima pembayaran tunai / *Cash*. Jika ada konsumen yang ingin kredit motor maka pihak perusahaan memberikan penjualan kepada pihak (*leasing*) lalu pihak *leasing* membayarkan utuh harga motor secara tunai kepada pihak perusahaan. Dari setiap penjualan kredit yang di berikan kepada pihak *leasing* maka PT Bahana Cahaya Sejati mendapatkan Insentif yang khusus untuk perusahaan. Insentif yang didapatkan dari PT.Bahana Cahaya Sejati yaitu dari penjualan motor kredit yang di tanggung oleh pihak ketiga yaitu *leasing* sesuai dengan kerjasama yang telah ditetapkan /*MOU (Memorandum Of Understanding)* . Dalam pembayaran Insentif pihak *leasing* dengan PT Bahana Cahaya Sejati melakukan perjanjian dimana pembayaran setiap unit motor dibayarkan setiap 1 bulan sekali. Jadi PT Bahana Cahaya Sejati menerima pembayaran Insentif dibayarkan setiap bulan.

Tabel 1 Pendapatan Penjualan Motor PT Bahana Cahaya Sejati
Bulan November 2012

no	Jenis Kendaraan	harga	Cash	Kredit	terjual	Pendapatan Penjualan
1	SOUL GT	Rp 14,693,000	3	12	15	Rp 220,395,000
2	VEGA Z R Disk 2009	Rp 12,831,000	3	12	15	Rp 192,465,000
3	NEW JUPITER Z 2009	Rp 15,128,000	1		1	Rp 15,128,000
4	NEW JUPITER Z CW FI	Rp 15,778,000		5	5	Rp 78,890,000
5	JUPITER MX CW	Rp 17,653,000		5	5	Rp 88,265,000
6	JUPITER MX ACW	Rp 16,908,000			-	-
7	MIO CW FI TEEN	Rp 15,589,000	1	16	17	Rp 265,013,000
8	MIO J FI	Rp 12,596,000		9	9	Rp 113,364,000
9	XEON	Rp 16,668,000			-	-
10	MIO J CW FI	Rp 13,459,000	1		1	Rp 13,459,000
11	FINO CLASIC	Rp 14,256,000		2	2	Rp 28,512,000
12	FINO SPORTY	Rp 14,080,000			-	-
13	SCORPIO-Z CW	Rp 24,926,000			-	-
14	FINO FASHION	Rp 14,080,000		1	1	Rp 14,080,000
15	NEW-VIXION 2009	Rp 22,461,000	1	10	11	Rp 247,071,000
16	BYSON	Rp 21,496,000		2	2	Rp 42,992,000
17	LEXAM	Rp 17,285,000			-	-
	Total		10	74	84	Rp 1,319,634,000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

Tabel 2 Pendapatan Penjualan Motor PT Bahana Cahaya Sejati

Bulan Desember 2012

no	Jenis motor	harga	Cash	Tunai	terjual	Jumlah
1	SOUL GT	Rp 14,693,000	3	22	25	Rp 367,325,000
2	VEGA Z R Disk 2009	Rp 12,831,000		21	21	Rp 269,451,000
3	NEW JUPITER Z 2009	Rp 15,128,000				
4	NEW JUPITER Z CW FI	Rp 15,778,000		4	4	Rp 63,112,000
5	JUPITER MX CW	Rp 17,653,000	2	10	12	Rp 211,836,000
6	JUPITER MX ACW	Rp 16,908,000				
7	MIO CW FI TEEN	Rp 15,589,000	3	19	22	Rp 342,958,000
8	MIO J FI	Rp 12,596,000				
9	XEON	Rp 16,668,000				
10	MIO J CW FI	Rp 13,459,000	1	10	11	Rp 148,049,000
11	FINO CLASIC	Rp 14,256,000		1	1	Rp 14,256,000
12	FINO SPORTY	Rp 14,080,000				
13	SCORPIO-Z CW	Rp 24,926,000		3	3	Rp 74,778,000
14	FINO FASHION	Rp 14,080,000				
15	NEW-VIXION 2009	Rp 22,461,000	2	9	11	Rp 247,071,000
16	BYSON	Rp 21,496,000	1	2	3	Rp 64,488,000
17	LEXAM	Rp 17,285,000				
	Total		12	101	113	Rp 1,803,324,000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

Tabel 3. Pendapatan Penjualan Motor PT Bahana Cahaya Sejati Bulan Januari 2013

no	merk motor	harga	Cash	Tunai	terjual	Jumlah
1	SOUL GT	Rp 14,693,000	2	11	13	Rp 191,009,000
2	VEGA Z R Disk 2009	Rp 12,831,000	1	8	9	Rp 115,479,000
3	VEGA Z R DRUM	Rp 12,325,000	1		1	Rp 12,325,000
4	NEW JUPITER Z 2009	Rp 15,128,000			-	-
5	NEW JUPITER Z CW FI	Rp 15,778,000		3	3	Rp 47,334,000
6	JUPITER MX CW	Rp 17,653,000		3	3	Rp 52,959,000
7	JUPITER MX ACW	Rp 16,908,000			-	-
8	MIO CW FI TEEN	Rp 15,589,000	3	17	20	Rp 311,780,000
9	MIO J FI	Rp 12,596,000			-	-
10	XEON	Rp 16,668,000	1	2	3	Rp 50,004,000
11	MIO J CW FI	Rp 13,459,000	1	3	4	Rp 53,836,000
12	FINO CLASIC	Rp 14,256,000		1	1	Rp 14,256,000
13	FINO SPORTY	Rp 14,080,000			-	-
14	SCORPIO-Z CW	Rp 24,926,000			-	-
15	FINO FASHION	Rp 14,080,000			-	-
16	NEW-VIXION 2009	Rp 22,461,000	5	5	10	Rp 224,610,000
17	BYSON	Rp 21,496,000		2	2	Rp 42,992,000
18	LEXAM	Rp 17,285,000				
19	NEW VIXION	Rp 23,161,000		1	1	Rp 23,161,000
20	NEW VIXION KICK STARTER	Rp 23,361,000	4	2	6	Rp 140,166,000
	Total		18	58	76	Rp 1,279,911,000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

Tabel 4. Pendapatan Penjualan Motor PT Bahana Cahaya Sejati Bulan Nov,Des
2012 dan Jan 2013

No	Jenis motor	Harga	November	Desember	Januari	Jumlah Harga Pembelian
1	SOUL GT	Rp 12.068.000	15	25	13	Rp 639.604.000
2	VEGA Z R Disk 2009	Rp 10.361.000	15	21	9	Rp 466.245.000
3	VEGA Z R DRUM	Rp 9.885.000	-	-	1	Rp 9.885.000
4	NEW JUPITER Z 2009	Rp 12.463.000	1	-	-	Rp 12.463.000
5	NEW JUPITER Z CW FI	Rp 13.101.000	5	4	3	Rp 157.212.000
6	JUPITER MX CW	Rp 14.563.000	5	12	3	Rp 291.260.000
7	JUPITER MX ACW	Rp 13.838.000	-	-	-	-
8	MIO CW FI TEEN	Rp 11.243.000	17	22	20	Rp 663.337.000
9	MIO J FI	Rp 10.408.000	9	-	-	Rp 93.672.000
10	XEON	Rp 13.768.000	-	-	3	Rp 41.304.000
11	MIO J CW FI	Rp 11.113.000	1	11	4	Rp 177.808.000
12	FINO CLASIC	Rp 11.803.000	2	1	1	Rp 47.212.000
13	FINO SPORTY	Rp 11.653.000	-	-	-	-
14	SCORPIO-Z CW	Rp 20.878.000	1	3		Rp 83.512.000
15	FINO FASHION	Rp 11.653.000	-	-	-	-
16	NEW-VIXION 2009	Rp 18.768.000	11	11	10	Rp 600.576.000
17	BYSON	Rp 17.977.000	2	3	2	Rp 125.839.000
18	LEXAM	Rp 14.605.000	-	-	-	-
19	NEW VIXION	Rp 19.150.000	-	-	1	Rp 19.150.000
20	NEW VIXION KS	Rp 19.312.000	-	-	6	Rp 115.872.000
21	MIO SOUL GT STREET	Rp 11.718.000	-	-	-	-
	Total		Rp 84	Rp 113	Rp 76	Rp 3.544.951.000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

1.1.1 Pendapatan dari *Leasing*

Dari beberapa *leasing* memberikan insentif untuk perusahaan atas penjualan motor yang diberikan ke *leasing* untuk penjualan kredit. Daftar Insentif yang diberikan dari *leasing* dapat dilihat dari table berikut ini :

Tabel 5 Daftar Insentif dari *leasing* di PT Bahana Cahaya Sejati

No	Nama Leasing	Insentif
1	Bussan Auto Finance	Rp.1.100.000
2	Wahana Oto Mitra Multi Artha Finance	Rp.1.150.000
3	Summit Oto Finance	Rp.1.100.000
4	Mega Auto Finance	Rp.1.100.000
5	Mandala Multi Finance	Rp.1.150.000
6	Adira Dinamika Mandiri Finance	Rp.1.100.000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

Setiap kendaraan yang dibeli oleh konsumen yang kredit maka perusahaan mendapatkan insentif dari pihak *leasing* setiap unit kendaraan sesuai dengan perjanjian *MOU* yang telah ditetapkan dari pihak perusahaan maupun pihak *leasing*.

Tabel 6. Data pendapatan Insentif Perusahaan atas Penjualan Kendaraan Melalui Kredit.

No	Nama <i>Leasing</i>	Jumlah Motor Terjual			Total Pendapatan
		November	Desember	Januari	Insentif
1	Bussan Auto Finance	-	12	19	Rp34.100.000
2	Wahana Oto Mitra Multi Artha Finance	3	5	3	Rp12.650.000
3	Summit Oto Finance	24	16	20	Rp66.000.000
4	Mega Auto Finance	16	40	12	Rp 74.800.000
5	Mandala Multi Finance	11	10	1	Rp 47.150.000
6	Adira Dinamika Mandiri Finance	20	18	3	Rp 45.100.000
	Total	74	101	58	Rp. 327.500.000

Sumber Data : PT Bahana Cahaya Sejati cabang Pagar Alam

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul laporan akhir “**Peranan Pendapatan Insentif Terhadap Laba Penjualan Motor Pada PT. Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam**”.

1.2. Permasalahan

PT Bahana Cahaya Sejati adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Salah satu keuntunganyang dapat ditingkatkan di perusahaan dengan

mendapatkan Insentif dari Pihak Perusahaan, dari uraian tersebut penulis merumuskan permasalahan yaitu : “Bagaimana peranan pendapatan insentif dalam menunjang laba PT. Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam?”

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penulis

1.3.1 Tujuan

Mengetahui Peranan Pendapatan Insentif Terhadap Laba Penjualan Motor Pada PT. Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam.

1.3.2 Manfaat

Memperluas wawasan atau menambah pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai masalah yang diteliti. Diharapkan akan berguna untuk menambah informasi, sebagai bahan referensi dalam mempraktekkan berbagai ilmu dan teori, sekaligus sebagai bahan acuan untuk perbandingan penelitian yang serupa.

1.4 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Kepustakaan

Penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku dan mengumpulkan sumber-sumber data seperti literature-literatur ilmiah yang berhubungan dengan penulisan ini.

2. Penulisan langsung

Melakukan praktek kerja lapangan pada PT Bahana Cahaya Sejati Cabang Pagar Alam Dealer Motor Resmi Yamaha selama 2 bulan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan.

3. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara Tanya jawab yang dilakukan oleh peneliti dan ditunjukkan pada obyek penelitian. Hal ini dilakukan untuk mengumpulkan fakta-fakta pada perusahaan yang diteliti untuk memperoleh gambaran pelaksanaan peranan pendapatan insentif perusahaan.