

## ANALISIS PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS CV. RATU MOTOR TANJUNG MORAWA

Sunarji Harahap<sup>1\*</sup>, Supriadi Siagian<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> STIE Professional Manajemen College Indonesia

Email: [sunarjiharahap@gmail.com](mailto:sunarjiharahap@gmail.com)\*

### ABSTRAK

CV. Ratu Motor merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jual-beli sepeda motor baru/bekas yang telah lama berkecimpung di bisnis ini dan seperti perusahaan lainnya, perusahaan ini juga menginginkan pertumbuhan laba yang signifikan untuk bisnis tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat apakah tingkat suku bunga berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan ini. Penelitian ini penting untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari kebijakan perusahaan yang ada sekarang untuk diperbaiki. Dalam melaksanakan penelitian, metode yang digunakan meliputi wawancara langsung dengan karyawan di sana dan observasi di lapangan. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa selama ini tingkat suku bunga yang diterapkan belum cukup meningkatkan profit pada perusahaan dan oleh karena itu diperlukan suatu perencanaan untuk memperbaiki masalah tersebut. Maka dari itu perusahaan perlu melakukan perencanaan dan pengawasan lebih terhadap tingkat suku bunga yang akan diberikan terhadap konsumen yang hendak membeli sepeda motor secara kredit.

**Kata Kunci : Suku bunga, Profitabilitas**

### ABSTRACT

CV. Ratu Motor is one of the companies engaged in buying and selling new/used motorcycles that has been in this business for a long time and like other companies, this company also wants significant profit growth for the business. The purpose of this study is to see whether interest rates affect the profitability of this company. This research is important to find out the advantages and disadvantages of the existing company policies to be improved. In carrying out the research, the methods used included direct interviews with employees there and observations in the field. From the results of the research it was found that so far the interest rate applied has not been sufficient to increase profits for the company and therefore a plan is needed to fix this problem. Therefore, companies need to do more planning and supervision of the interest rate that will be given to consumers who want to buy motorbikes on credit.

**Keywords: Interest rates, Profitability**

### PENDAHULUAN

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk menghasilkan laba atau profit agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha, mengembangkan usaha, dan memajukan usahanya ke

tingkat yang lebih lanjut. Apabila laba tidak diperoleh, maka perusahaan tidak dapat memenuhi tujuannya, seperti pengembangan usaha, dan tanggung jawab yang bersifat sosial. Profit yang menjadi tujuan utama para pelaku usaha, dicapai dengan penjualan produk. Semakin besar tingkat penjualan produk, maka profit perusahaan juga akan meningkat volumenya. Bunga adalah imbal jasa atas pinjaman uang. Suku bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok per unit waktu. Bunga merupakan ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur. Suatu tingkat suku bunga akan cenderung naik apabila jumlah uang lebih sedikit dan permintaan terhadap uang lebih banyak. Begitu pula sebaliknya, tingkat suku bunga akan cenderung turun apabila jumlah uang lebih banyak atau besar dan permintaan terhadap uang lebih sedikit.

Hidup matinya suatu usaha sangatlah dipengaruhi oleh jumlah kredit yang disalurkan dalam suatu periode. Artinya, semakin banyak kredit yang disalurkan, maka semakin besar pula perolehan laba dari bidang ini sehingga mampu mempertahankan kelangsungan hidup dan sekaligus memperbesar usaha yang sudah ada. Suku bunga adalah harga yang di bayar peminjam kepada yang meminjamkan untuk pemakaian sumber daya selama interval waktu tertentu. Perkembangan ekonomi yang sedemikian pesat mendorong para investor untuk menanamkan modalnya pada sektor industri, maka semakin meningkat aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan. Dunia usahapun berlomba untuk meningkatkan produktivitasnya dari barang atau jasa yang dijualnya baik dalam kinerja maupun mutu barang atau jasa yang dihasilkan. Hal ini dilakukan selain untuk mempertahankan keberadaannya juga agar mampu bersaing dengan perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa sejenis.

Perkembangan industri kendaraan sepeda motor nasional menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan. Hal ini seiring dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat akan sarana transportasi yang memadai yang dipicu oleh perkembangan jaman yang menuntut manusia untuk bisa bergerak lebih mudah dan lebih cepat mencapai tujuan dalam aktivitas kesehariannya. Tingkat konsumsi masyarakat mengalami perkembangan setiap tahunnya sejalan dengan tingkat penyaluran kredit konsumsi yang terus mengalami peningkatan dan kredit motor merupakan salah satu jenis kredit konsumsi yang sedang berkembang di masyarakat. Tingginya tingkat penjualan motor, tidak lepas dari peranan lembaga pembiayaan karena masyarakat dapat memiliki kendaraan bermotor secara kredit dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan.

Salah satu alat transportasi yang banyak di jumpai di sekitar kita adalah jenis sepeda motor. Selain geografis faktor harga juga mempengaruhi perkembangan produksi sepeda motor. Setidaknya pada tahun – tahun terakhir ini harga relatif lebih murah dan terjangkau. Terutama di kota - kota besar yang rawan kemacetan, maka alternatif yang paling memungkinkan adalah dengan menggunakan sepeda motor. Kita ketahui saat ini banyak merk sepeda motor yang ada di Indonesia misalnya Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, TVS, dll. Dengan banyaknya ragam dan keunggulan masing – masing kendaraan, semakin memudahkan masyarakat menjatuhkan pilihan pembelian. Tetapi dari pengamatan penulis hanya merk Honda, Yamaha dan Suzuki yang secara fisual terlihat bersaing ketat. Dengan kedewasaan konsumen, selain harga, pertimbangan gaya, keiritan dan kualitas nampaknya saat ini menjadi isu yang populer.

Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan utama untuk mendapatkan laba yang optimal. Untuk mendapatkan laba tersebut perusahaan harus dapat menentukan strategi yang tepat agar apa yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai, dengan pengeluaran biaya yang wajar dan dilain pihak dari sudut pelanggan tujuan perusahaan adalah untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pelanggannya. Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, maka berbagai cara yang harus ditempuh oleh pemerintah salah satu diantaranya adalah dengan memberikan

## ANALISIS PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS CV. RATU MOTOR TANJUNG MORAWA

kredit agar supaya masyarakat mampu meningkatkan kegiatan usaha yang produktif. Peningkatan usaha inilah yang nantinya akan berdampak terhadap peningkatan penyediaan prasarana usaha mereka. Salah satu diantaranya adalah dengan penyediaan motor baik secara pribadi maupun motor milik perusahaan.

Fenomena yang terjadi saat ini adalah kemudahan untuk membeli sepeda motor dengan jalur kredit. Hal itu dapat dilihat dengan padatnya jalan raya oleh sepeda motor dan iklan-iklan *dealer* penjualan sepeda motor yang memberikan kemudahan pembelian melalui jalur kredit dengan syarat yang sederhana. Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (2005) mencatat tingkat penjualan sepeda motor terus meningkat tahun 1999 sebesar 687.050 unit meningkat mencapai 2.466.457 unit pada periode Januari-Juni 2005. Penjualan sepeda motor tersebut sebanyak 70 persen melalui jalur kredit.

Minat masyarakat terhadap permintaan kredit sepeda motor cukup tinggi, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor antara lain: tingkat suku bunga yang stabil, persyaratan kredit yang mudah, dan tingkat pendapatan masyarakat yang makin meningkat. Meningkatnya permintaan pembelian sepeda motor secara kredit membuat peranan bank dan lembaga keuangan bukan bank untuk membuat terobosan baru di dalam usaha untuk memenuhi keinginan masyarakat yaitu dengan cara memberikan kredit pembelian sepeda motor.

Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap badan usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu badan usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin. Profitabilitas merupakan hasil akhir dari kebijakan yang dilakukan oleh pelaku usaha. Pentingnya tingkat profitabilitas dapat dibuat dengan mempertimbangkan dampak yang berasal dari ketidakmampuan perusahaan mendapatkan laba yang maksimal untuk mendukung kegiatan operasionalnya. Salah satu usaha yang sering dilakukan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan adalah meningkatkan penjualan dengan cara memberikan metode kredit dengan tingkat suku bunga tertentu kepada calon pembeli. Kemudian dari pihak perusahaan sendiri, yang dimana tolak ukurnya adalah seberapa besar *downpayment* yang dibayarkan saat pengambilan produk pertama kali, dan periode cicilan yang diambil, dimana menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi agar perputaran dana perusahaan dapat meningkat.

CV. Ratu Motor yang bergerak dalam bidang usaha dagang mempunyai tujuan secara umum yaitu untuk meningkatkan laba perusahaannya secara optimal, laba perusahaan diperoleh dari pendapatan-pendapatan perusahaan dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu. Pendapatan yang diperoleh perusahaan diusahakan untuk ditingkatkan dari tahun ke tahun, sedangkan untuk biaya yang dikeluarkan diusahakan untuk diminimalisasi. Jika pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan maka perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan (laba) dari kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut, hal ini menggambarkan bahwa pendapatan berbanding lurus terhadap laba perusahaan, sedangkan biaya perusahaan berbanding terbalik dengan pencapaian laba perusahaan. Dikarenakan banyaknya konsumen yang akan mempertimbangkan tingginya tingkat suku bunga dari beberapa perusahaan yang berbeda, maka akan mempengaruhi pendapatan laba perusahaan.

Tingginya tingkat suku bunga yang diterapkan oleh perusahaan akan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Jika tingkat suku bunga terlalu tinggi, maka akan menyebabkan

tingginya kemungkinan risiko kredit macet ataupun kredit gagal.

Perusahaan ini berdiri karena adanya kemampuan untuk jual beli suatu barang yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Mengingat bahwa penjualan kredit merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan, maka penulis tertarik untuk membahas hal tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Pengaruh Tingkat Suku Bunga Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Pada CV. Ratu.**

## **METODE**

Penelitian ini dilaksanakan pada CV. RATU MOTOR yang beralamat di jalan Pahlawan no. 57-59 Tanjung Morawa, Sumatera Utara. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi CV. Ratu Motor. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi tahun **2019 dan tahun 2020 CV. Ratu Motor.** Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder (Sugiyono, 2012).

Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah metode dengan pendekatan kualitatif yaitu analisis deskriptif yang didasarkan pada penggambaran yang mendukung analisis tersebut, analisis ini menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas dan rinci yang sifatnya menjelaskan secara uraian dalam bentuk kalimat. Dari penggunaan metode analisis deskriptif ini diharapkan dapat memberikan pembuktian terhadap hipotesis, dan pembuktian hipotesis ini maka dapat dibuat kesimpulan serta dikemukakan saran- saran bagi perusahaan yang dirasa bermanfaat untuk mengatasi masalah yang dihadapi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Hasil**

#### **Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin dan Usia**

Dilihat dari tabel 1 dapat diperoleh data berdasarkan jenis kelamin, mayoritas pengunjung CV. Ratu Motor adalah pria, sebanyak 528 orang dengan persentase sebesar 93,61% dan diikuti oleh pengunjung wanita sebanyak 36 orang dengan persentase sebesar 6,3%. Dari data tersebut dapat dilihat bahwa selisih persentase antara konsumen wanita dan pria sangat jauh yaitu sebesar 87,31 % yang menunjukkan bahwa mayoritas pengunjung CV. Ratu Motor adalah pria. Mayoritas pengunjung CV. Ratu Motor adalah pria dikarenakan tingginya keperluan pria akan transportasi. Beberapa faktor penyebab adalah dorongan pekerjaan, penunjang aktifitas sehari-hari, bersosialisasi, ataupun hobi.

Dari data yang penulis peroleh mengenai usia responden yang berkunjung ke CV. Ratu Motor yang termuda adalah < 19 tahun dan usia responden yang tertua adalah >51 tahun dari 564 konsumen yang menjadi responden. Untuk mengetahui presentase usia responden yang berkunjung ke CV.Ratu Motor dapat diketahui dari tabel berikut ini:

**Tabel 1 Karakteristik Responden**

Berdasarkan Jenis Kelamin

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase %</b>
<b>Pria</b>	528	93,61

**ANALISIS PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS CV. RATU MOTOR TANJUNG MORAWA**

<b>Wanita</b>	36	6,38
<b>Jumlah</b>	564	100%
<b>Berdasarkan Usia</b>		
<b>Usia</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase %</b>
<b>&lt; 19 tahun</b>	24	4.25
<b>21-30 Tahun</b>	252	44.7
<b>31-40 Tahun</b>	156	27.6
<b>41-50 Tahun</b>	84	14.9
<b>≥51 Tahun</b>	48	8.51
<b>Jumlah</b>	564	100

Dilihat dari tabel 1 dapat diperoleh data yang menunjukkan bahwa usia pengunjung yang paling banyak adalah antara 21-30 tahun dengan persentase sebesar 44,7%, yang kedua yaitu usia antara 31-40 dengan persentase sebesar 27,6%, yang ketiga yaitu usia 41-50 dengan persentase sebesar 14,9%, yang ke empat yaitu usia diatas 51 tahun sebesar 8,51% sedangkan usia yang paling sedikit adalah usia 19 tahun dengan persentase sebesar 4,25%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa konsumen CV. Ratu Motor adalah orang dewasa yang mulai atau sudah mapan.

### **Sistem Penjualan**

Dalam sistem penjualan yang diterapkan perusahaan per 1 Januari 1997, perusahaan memberikan 2 cara kepada pelanggan untuk membeli produk mereka, yaitu dengan cara *cash* ataupun kredit. Pelanggan yang membeli secara *cash* dapat langsung membawa pulang produk yang dibeli, setelah data – data yang dibutuhkan diserahkan ke perusahaan, dan dokumen – dokumen kepemilikan diserahkan kepada sang pembeli. Lain halnya dengan pembelian secara kredit. Pembeli yang ingin membeli produk perusahaan secara kredit akan disurvey terlebih dahulu oleh marketing perusahaan, yang kemudian dilanjutkan laporannya kepada surveyor perusahaan. Data – data yang ada kemudian dianalisis apakah sang calon pembeli berhak membeli produk yang dia inginkan secara kredit. Jika tidak, maka perusahaan berhak menolak aplikasi kredit dari sang pembeli tersebut. Jika aplikasi kredit dari sang calon pembeli diterima, maka perusahaan bekerjasama dengan salah satu lembaga keuangan untuk proses kredit tersebut.

### **Tingkat Suku Bunga Perusahaan**

Tingginya tingkat suku bunga pada suatu perusahaan dapat mempengaruhi tingkat penjualan kredit perusahaan tersebut. Tingkat suku bunga perusahaan harus disesuaikan dengan tingkat suku bunga yang berlaku dipasaran. Dikarenakan adanya pihak *leasing* yang dapat menerima kegiatan penjualan secara kredit, maka perusahaan juga akan menyesuaikan persen suku bunga. Tingkat suku bunga yang biasanya disediakan oleh pihak *leasing* berkisar 2.5% perbulannya. Pengkreditan sepeda motor yang disediakan oleh perusahaan-perusahaan pada umumnya maksimal selama 3 tahun. Jika konsumen ingin melakukan proses kredit selama 3 tahun, maka harga tingkat suku bunga yang akan ditekan pada konsumen adalah sebanyak 90%.

## **2. Pembahasan**

### **Pengaruh Tingkat Suku Bunga Terhadap Kredit Macet**

Saat ini 90% dari seluruh penjualan sepeda motor melalui kredit. Memiliki sepeda motor

saat ini memang sangat mudah, dengan uang muka (*downpayment* atau DP) sebesar Rp. 400.000 atau Rp. 500.000 saja, konsumen sudah dapat membawa pulang sebuah sepeda motor baru dengan kisaran harga Rp. 11 juta – Rp. 15 juta. Cicilan bisa dibayarkan dengan jangka waktu 12 – 36 bulan. Prosesnya pun mudah dan bahkan dengan non DP alias tanpa uang muka. Hal ini terjadi karena adanya subsidi – subsidi (subsidi dari lembaga pembiayaan per jenis produk berkisaran antara Rp. 500.000,-). Subsidi dari *dealer* (biasanya dalam bentuk barang/*merchandise* seperti TV 14', *DVD Player*, atau kupon belanja, dll).

Sebenarnya, bagi mereka yang mengerti hitung – hitungan kredit sepeda motor ini, bunga yang diberikan perusahaan pembiayaan cukup tinggi, terutama untuk yang berani memasang uang muka rendah atau non dp. Ini dilakukan dikarenakan perusahaan harus menelan risiko tinggi bila terjadi kredit macet. Dengan demikian, khususnya kalangan menengah ke bawah, tidak begitu mempermasalahkan bunga yang tinggi tersebut asalkan mereka masih mampu membayar cicilan.

Bunga yang didapat perusahaan dengan memberikan kredit sepeda motor ini memang cukup besar. Biasanya, bunga yang diterima perusahaan dari bank berkisar 14% - 15%. Sedangkan, bunga yang dibebankan perusahaan kepada konsumen berkisar 30% - 40%. Sungguh bisnis yang sangat menguntungkan.

Selain bersaing di pelayanan, beberapa perusahaan bersaing di uang muka atau DP. Ini merupakan persaingan yang tidak sehat. Kuncinya hanya menerapkan DP minimal sebesar 25%. Itu merupakan salah satu cara penyeleksian nasabah untuk mengantisipasi terjadinya kredit macet.

Sementara itu, sistem dan prosedur yang diterapkan lembaga lainnya bila terjadi penunggakan cicilan oleh nasabah adalah mulai dari memberikan surat peringatan, menelepon, sampai dengan penarikan sepeda motor. Penarikan sepeda motor dilakukan jika dua kali berturut – turut nasabah tidak melakukan pembayaran cicilan.

Ada dua kemungkinan yang akan dihadapi perusahaan jika menarik sepeda motor. Jika uang mukanya rendah, sementara sepeda motor masih dicicil dua hingga tiga kali, perusahaan kemungkinan rugi. Akan tetapi, bila uang mukanya tinggi atau sepeda motor sudah dicicil 12 hingga 24 kali, kerugian dapat ditutup. Jika rugi, tidak terlalu besar.

Untuk mengantisipasi kredit macet, ada perusahaan menaikkan besaran uang muka menjadi dua kali lipat. Secara umum, sebenarnya yang perlu ditingkatkan perusahaan pembiayaan adalah pengelolaan manajemen risiko. Manajemen risiko sudah lama diterapkan di industri perbankan. Di industri pembiayaan, yang risikonya justru lebih besar, manajemen risikonya belum begitu mapan seperti halnya di perbankan. Bahkan, manajemen risiko bisa dibilang hal baru di industri pembiayaan.

Penerapan manajemen risiko sangat penting agar perusahaan bisa lebih solid. Adanya pembenahan di bidang manajemen risiko dan perbaikan manajemen sistem informasi saat ini akan membuat perusahaan – perusahaan tersebut lebih tangguh terhadap berbagai guncangan, seperti kredit macet. Bila pengelolaan manajemen risiko di perusahaan sudah baik, tentu hal itu akan lebih memudahkan perusahaan dalam meluncurkan kreditnya.

### **Kredit Macet Pada CV. Ratu Motor**

Pada penjualan secara kredit, tidak dapat dipungkiri bahwa terjadinya kredit macet adalah hal yang sudah awam terjadi. Pada CV. Ratu Motor, kejadian kredit macet beberapa kali pernah terjadi, dan perusahaan memiliki cara mengatasi kredit macet tersebut yaitu dengan mengirimkan surat peringatan ke alamat konsumen. Jika surat peringatan tersebut tidak ada itikat baik dari konsumen untuk dibalas, maka tindakan selanjutnya adalah perusahaan melakukan sidak langsung ke lapangan atau tepatnya langsung ke tempat tinggal konsumen kredit dan meminta

## ANALISIS PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS CV. RATU MOTOR TANJUNG MORAWA

pertanggungjawaban atas pembelian sepeda motor secara kreditnya. Apabila konsumen tidak melakukan pembayaran yang sudah ditetapkan oleh perusahaan dalam jangka waktu 1 (satu) minggu setelah peringatan diberikan, maka perusahaan berhak melakukan penarikan atas barang yang sudah dibeli secara kredit oleh konsumen dan perjanjian antar pihak pertama atau perusahaan, dengan pihak kedua atau konsumen, dianggap hangus.

### Kredit Gagal Pada CV. Ratu Motor

Kredit gagal identik dengan kredit macet. Perbedaannya, kredit gagal ada 2 (dua) jenis. Yaitu yang pertama adalah apabila konsumen langsung membayar sisa-sisa kreditnya secara tunai. Dan yang kedua adalah konsumen tidak dapat melanjutkan pembayaran namun ada itikat baik dari konsumen yang membatalkan perjanjian jual-beli secara kredit tersebut, dan mengembalikan produk yang sebelumnya pernah dibeli secara kredit namun belum lunas pembayarannya kepada perusahaan.

### Laporan Laba-rugi CV. Ratu Motor

Dalam menjalankan bisnis tentu perusahaan mengharapkan adanya keuntungan dari hasil penjualan barang dagangannya. Untuk dapat mengetahui seberapa keuntungan atau laba yang di dapat oleh perusahaan, maka tentu saja perusahaan harus membuat laporan keuangan yang digunakan sebagai pedoman untuk membandingkan, menganalisis dan merencanakan seberapa besar laba yang diperlukan perusahaan. Laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan ini adalah laporan laba – rugi.

Untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan mendapatkan laba, maka perusahaan harus dapat menghitung atau mengukur profitabilitasnya. Namun CV. Ratu Motor belum cukup baik dalam merencanakan keuntungannya, dimana di lapangan perusahaan ini tidak membuat pengukuran terhadap profitabilitasnya sehingga perusahaan tidak mengetahui seberapa besar kemampuan untuk mendapatkan labanya. Sebagai tolak ukur penulis untuk menghitung profitabilitas CV. Ratu Motor, maka penulis menyediakan laporan laba-rugi. Dimana untuk menghitung profitabilitas memerlukan laporan laba – rugi.

### Sistem perhitungan suku bunga CV. Ratu Motor

#### a. Suku Bunga Pembelian Kredit Sepeda Motor Baru

Suku bunga pembelian produk baru secara kredit adalah 2.5%. Produk baru termasuk produk dari merk dan jenis apa saja, jika dibeli secara kredit tetap akan dikenakan bea tambahan sebesar 2.5% tergantung dari *downpayment* (DP) yang dilakukan konsumen dan seberapa lama konsumen melakukan kredit.

#### Contoh perhitungan pembelian kredit selama 12 bulan ( 1 Tahun ):

Harga pokok sepeda motor yang ingin di kredit adalah seharga Rp. 15.000.000,-Konsumen memberikan DP sebesar Rp. 5.000.000,- Sisa kekurangan adalah sebanyak Rp. 10.000.000,-. Perhitungannya adalah:

$$\text{Rp. } 15.000.000 - \text{Rp. } 5.000.000 = \text{Rp. } 10.000.000$$

$$2.5\% * 12 \text{ Bulan} = 30\%$$

$$\text{Rp. } 10.000.000 * 30\% = \text{Rp. } 3.000.000$$

Bunga yang diperoleh perusahaan dari konsumen selama 1 Tahun adalah sebanyak Rp. 3.000.000

( 30% dari kekurangan kredit ).

Contoh perhitungan pembelian kredit selama 24 bulan ( 2 Tahun ):

$$\text{Rp. } 15.000.000 - \text{Rp. } 5.000.000 = \text{Rp. } 10.000.000$$

$$2.5\% * 24 \text{ Bulan} = 60\%$$

$$\text{Rp. } 10.000.000 * 60\% = \text{Rp. } 6.000.000$$

Bunga yang diperoleh perusahaan dari konsumen selama 2 Tahun adalah sebanyak Rp. 6.000.000 ( 60% dari kekurangan kredit ).

b. Suku Bunga Pembelian Kredit Sepeda Motor Bekas

Suku bunga pembelian produk bekas secara kredit pada CV. Ratu Motor adalah 3%. Produk bekas ini termasuk produk dari merk dan jenis apa saja, jika dibeli secara kredit tetap akan dikenakan bea tambahan sebesar 3% tergantung dari *downpayment* (DP) yang dilakukan konsumen dan seberapa lama konsumen melakukan kredit.

**Contoh perhitungan pembelian kredit selama 12 bulan ( 1 Tahun ):**

Harga pokok sepeda motor yang ingin di kredit adalah seharga Rp. 15.000.000,-Konsumen memberikan DP sebesar Rp. 5.000.000,- Sisa kekurangan adalah sebanyak Rp. 10.000.000,-. Perhitungannya adalah:

$$\text{Rp. } 15.000.000 - \text{Rp. } 5.000.000 = \text{Rp. } 10.000.000$$

$$3\% * 12 \text{ Bulan} = 36\%$$

$$\text{Rp. } 10.000.000 * 36\% = \text{Rp. } 3.600.000$$

Bunga yang diperoleh perusahaan dari konsumen selama 1 Tahun adalah sebanyak Rp. 3.600.000 (36% dari kekurangan kredit).

**Profitabilitas CV. Ratu Motor**

Perlu dilakukan perhitungan rasio profitabilitas agar perusahaan dapat mengetahui profitabilitasnya. Karena CV. Ratu Motor tidak menerapkan perhitungan rasio profitabilitas, maka penulis akan melakukan perhitungan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba dari laporan keuangan tahun 2012 dan 2013 yang telah penulis lampirkan pada hasil penelitian.

Rasio yang biasa digunakan dalam mengukur tingkat profitabilitas perusahaan, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Profit margin} &= \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Tahun 2012} &= \frac{\text{Rp } 785.200.000}{\text{Rp } 6.739.200.000} = 0,12 \\ \text{Tahun 2013} &= \frac{\text{Rp } 1.273.040.000}{\text{Rp } 9.347.040.000} = 0,14 \end{aligned}$$

Perbandingan profit margin antara tahun 2012 dengan tahun 2013 terjadi kenaikan dari kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada tingkat penjualan tertentu sebesar 0,02 %. Dari analisa rasio di atas maka dapat disimpulkan bahwa ada kenaikan profitabilitas di CV. Ratu Motor.

## ANALISIS PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS CV. RATU MOTOR TANJUNG MORAWA

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1. Kesimpulan

Setelah menganalisis dan mengevaluasi pengaruh tingkat suku bunga terhadap profitabilitas pada CV. Ratu Motor, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Tingginya tingkat suku bunga akan mempengaruhi minat pembeli untuk membeli secara kredit pada CV. Ratu Motor
2. CV. Ratu Motor belum menerapkan pengukuran atau perhitungan profitabilitas sehingga perusahaan tidak mengetahui kemampuannya dalam menghasilkan laba.
3. Perbandingan profitabilitas yang penulis hitung atas laporan keuangan 2012 dengan 2013 menunjukkan adanya kenaikan.
4. Dikarenakan tingginya tingkat suku bunga, menyebabkan beberapa konsumen merasa berat untuk membayar kewajibannya kepada CV. Ratu Motor.
5. Banyaknya konsumen kredit yang menggadaikan sepeda motor yang belum di bayar hingga lunas yang mengakibatkan perusahaan mengalami rugi.

#### 2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis berusaha memberikan saran kepada CV. Ratu Motor yang mungkin bermanfaat dalam mengatasi kelemahan yang terdapat dalam tingkat suku bunga terhadap profitabilitas. Adapun saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk dapat menyesuaikan tingginya persen suku bunga kredit CV. Ratu Motor terhadap persen suku bunga pada umumnya di perusahaan lainnya.
2. Untuk mengurangi terjadinya kredit macet maupun kredit gagal, perusahaan dapat lebih memperhatikan dengan lebih teliti ketika survei ke lapangan atau ke tempat tinggal konsumen yang ingin mengajukan kredit.
3. Untuk dapat mengetahui tingkat profitabilitas perusahaan maka penulis menyarankan agar perusahaan melakukan perhitungan rasio profitabilitas.

### DAFTAR PUSTAKA

- Fuad, dan Christine. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum.
- Ginjar, Nanan. 2014. *Standard Operational Procedure Perusahaan Pialang Asuransi*. <http://www.apparindo.or.id>, diakses 20 September 2014.
- Griffiths, Andrew. 2006. *Dongkrak Bisnis*. Jakarta: Tangga Pustaka.
- Hadad, Muliaman. 2014. *Usaha Asuransi*. <http://www.ojk.go.id/asuransi>, diakses 19 September 2014.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2010. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Muljono, Djoko. 2009. *Tax Planning*. Jakarta: Andi.
- Muljono, Djoko dan Baruni Wicaksono. 2009. *Akuntansi Pajak Lanjutan*. Jakarta: Andi.
- Patriani, Natasha Gena. 2012. Analisis Pengelolaan Dan Investasi Asuransi Jiwa Syariah dan Konvensional serta Perlakuannya terhadap Hasil Investasi yang Diperoleh. *Skripsi*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Pieloor, Freddy. 2009. *Jangan Beli Unit Link, Bila Anda Tidak Paham Benar*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sembiring, Jimmy Jose. 2011. *Cara Menyelesaikan Sengketa di Luar Pengadilan*. Jakarta: Visimedia.

**CEMERLANG**

**Vol.1, No.1 FEBRUSRI 2021**

e-ISSN: 2962-4797; p-ISSN: 2962-3596, Hal 34-43

Silvanita, Ktut. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Erlangga.

Suandy, Erly. 2008. *Perencanaan Pajak*. Jakarta: Salemba Empat.

Usman, Rachmadi. 2006. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Yansen, Ricardo. 2008. Efisiensi dan Efektivitas Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban sebagai Alat Pengendalian dan Evaluasi Kinerja Manajemen. *Skripsi*. Malang: Universitas Brawijaya.