

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Punjulan Terhadap Produk Honda sangat memuaskan, terlebih lagi dari penjualan Merek Beat yang sangat laku di pasaran membuat penjualan terhadap produk honda sangat meningkat.

Berikut simulasi penjualan produk honda di Lampung:

Gambar 4.1

Simulasi Penjualan Honda Di Lampung

No	Nama Dealer	Sales Sept
1	PT Astra International Tbk	431
2	PT TDM (Krui)	250
3	PT Bintang Karisma Jaya	249
4	PT NSS (Kedaton)	238
5	PT Astra International Tbk(Yukum Jaya)	236
6	PT. Bintang Kharisma Jaya II 2	233
7	Jaya Motor	226
8	PT TDM (Raden Intan)	212
9	PT. Patria Anugrah Sentosa	207
10	PT Bintang Mulia Jaya	200
11	PT. Tunas Motor Pratama	190
12	PT DAM (Way Halim)	183
13	PT NSS (Pringsewu)	171
14	PT TDM (Kota Bumi)	168
15	PT TDM (Pramuka)	163
16	Jaya Motor II	161
17	PT TDM (Kalianda)	154
18	Jaya Sakti Motor	152
19	PT TDM (Kota Gajah)	152
20	PT TDM (Trimurjo)	150
21	PT TDM (Metro)	144
22	PT TDM (Sidomulyo)	140
23	PT TDM (Tulang Bawang)	140
24	PT TDM (Antasari)	132
25	PT Muncul Jaya Abadi	130
26	PT TDM (Teluk Betung)	129

(Sumber : PT. Tunas Dwi Matra)

Diliat dari gambar di atas, PT Patria Anugerah Sentosa meraih peringkat Ke-9 dari 26 deler Honda di Lampung. Dari gambar di atas menunjukkan penjualan PT Patria Anugerah Sentosa sangatlah banyak dengan menjual 207 unit motor honda.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Spesifikasi Honda Beat Sporty

Tipe Mesin	: 4-langkah, SOHC Dengan Pendingin Udara, ESP
Tipe Transmisi	: Otomatis, V-Matic
Tipe Kopling	: Otomatis, Sentrifugal, Tipe Kering
Tipe Starter	: Kaki dan Elektrik
Tipe Busi	: NGK MR9C-9N, DENSO U27EPR-N9
Diameter x Langkah	: 50 x 55.1 mm
Volume Langkah	: 108.2 cc
Sistem Pendingin Mesin	: Pendingin Udara
Sistem Suplai Bahan Bakar	: Injeksi/PGM-FI(Programmed Fuel Injection)
Perbandingan Kompresi	: 9,5:1
Daya Maksimum	: 6.38 KW (8,86 PS) / 7.500 Rpm
Torsi Maksimum	: 9.01 N.m (0,92 Kgf.m) / 6.500 Rpm
Torsi Maksimum	: 9.01 N.m (0,92 Kgf.m) / 6.500 Rpm

Sistem Pengereman	: Standar (Tipe CW), Combi Brake System (Tipe CBS dan CBS-ISS)
Kapasitas Tangki Bahan Bakar	: 4 L
Kapasitas Minyak Pelumas	: 0.7 L
Tipe Baterai	: Baterai 12V-3Ah, Tipe MF (Tipe CW Dan CBS), Baterai 12V-5Ah, Tipe MF (Tipe CBS-ISS)
Sistem Pengapian	: Full Transisterized, Baterai
Panjang x Lebar x tinggi	: 1856 x 666 x 1068 mm
Jarak Sumbu Roda	: 1256 mm
Jarak Terendah Ke Tanah	: 146 mm
Ketinggian Tempat Duduk	: 740 mm
Berat Kosong	: 92 kg
Tipe Rangka	: Tulang Punggung
Tipe Suspensi Depan	: Teleskopik
Tipe Suspensi Belakang	: Lengan Ayun Dengan Peredam Kejut Tunggal
Ukuran Ban Depan	: 80/90 – 14 M/C 40P Tubeless
Ukuran Ban Belakang	: 90/90 – 14 M/C 46P Tubeless
Rem Depan	: Cakram Hidrolik Dengan Piston Tunggal

Rem Belakang : Tromol

(Sumber: Welovehonda)

4.2.2 Prosedur Pembelian Motor

Dalam pembelian motor ada beberapa prosedur dan pihak yang terlibat. Seperti halnya perbedaan pembelian dengan cara tunai, prosedur pembelian motor secara kredit lebih banyak melibatkan pihak.

Pembelian dengan cara tunai hanya melibatkan konsumen dan pihak dealer (sales), pada pembelian dengan cara kredit selain pihak konsumen dan dealer ada pihak yang sangat menentukan dalam proses kredit yaitu pihak leasing. Dalam proses kredit biasanya ada pihak asuransi, walaupun tidak berkaitan langsung dengan proses kredit, biasanya perusahaan asuransi sudah satu paket dengan perusahaan leasing.

Dalam proses pembelian motor kredit ada banyak tahapannya, yaitu:

- a.** Calon konsumen datang ke dealer, pameran sepeda motor, melalui sales outdoor, untuk menanyakan type motor yang ingin di beli.
- b.** Selanjutnya jika sudah setuju dengan harganya calon konsumen melengkapi dokumen/syarat yang dibutuhkan untuk proses kredit kepada dealer.
- c.** Pihak dealer akan menginformasikan kepada perusahaan leasing rekanan, dan calon konsumen dipersilahkan untuk menyiapkan dokumen/syarat yg akan diserahkan untuk leasing.
- d.** Pihak perusahaan Leasing akan datang kerumah calon konsumen untuk melakukan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaannya (survey).

- e. Setelah dilakukan proses survey maka pihak perusahaan leasing memberikan keputusan untuk menolak atau menyetujui kredit yang diajukan oleh calon konsumen kepada pihak dealer.
- f. Pemberitahuan tidak langsung memberitahukan hasilnya ke calon konsumen, pihak perusahaan leasing berhak untuk menolak pengajuan kredit tanpa memberikan alasan kepada calon konsumen.
- g. Setelah pemberitahuan dari pihak perusahaan leasing, pihak dealer memberitahukan hasilnya kepada calon konsumen (distujui atau ditolak).
- h. Bila disetujui, pihak perusahaan leasing akan memberikan persetujuan untuk mengirim unit motor yang dipesan oleh calon konsumen dalam bentuk surat persetujuan (purchase order/PO). Selanjutnya pihak dealer mengirim unit motor yang dimaksud dalam surat persetujuan. Biasanya unit akan dikirim ke rumah konsumen.
- i. Dengan diterimanya unit motor oleh konsumen, maka pada saat itu juga (tanggal pengiriman) menjadi tanggal jatuh tempo pembayaran setiap bulannya. walaupun jatuh tempo pembayaran angsuran dapat disesuaikan dengan kesiapan konsumen untuk membayar tiap bulannya.

Bila terjadi kesalahan, kerusakan atau ketidak sempurnaan secara fisik dari unit motor yang dikirim (tergores, aksesoris tidak lengkap, helm dan jaket tidak ada, *toolkit* tidak ada)

Konsumen hanya bisa mengajukan komplain kepada pihak dealer bukan kepada pihak leasing, karena pihak dealer yang menyediakan unit motor dan melakukan pengiriman.

Komplain harus dilakukan secepatnya (biasanya kurang dari satu minggu), bila terlalu lama pihak dealer tidak mau bertanggung jawab.

Karena bisa saja kerusakan yang terjadi bisa saja dilakukan oleh konsumen, dengan pertimbangan unit motor sudah digunakan oleh konsumen.

Tapi bila terjadi kesalahan pada jumlah angsuran, jumlah uang muka, nama di STNK salah, jangka waktu kredit (semua yang berhubungan dengan kredit), termasuk dengan No Kontrak, pengambilan BPKB, maka konsumen dapat mengajukan kepada pihakleasing.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dalam pembelian motor ada beberapa prosedur dan pihak yang terlibat. Seperti halnya perbedaan pembelian dengan cara tunai, prosedur pembelian motor secara kredit lebih banyak melibatkan pihak.

Pembelian dengan cara tunai hanya melibatkan konsumen dan pihak dealer (sales), pada pembelian dengan cara kredit selain pihak konsumen dan dealer ada pihak yang sangat menentukan dalam proses kredit yaitu pihak leasing. Dalam proses kredit biasanya ada pihak asuransi, walaupun tidak berkaitan langsung dengan proses kredit, biasanya perusahaan asuransi sudah satu paket dengan perusahaan leasing.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan penjualan dan bisa mengikuti persaingan motor honda di seluruh lampung sebaiknya PT Patria Anugerah Sentosa mengikuti metode SWOT sehingga dapat stabil dalam penjualan motor honda.