

ABSTRAK

Lembaga pembiayaan menyalurkan dana atau memberikan pembiayaan kepada konsumen untuk tujuan konsumsi barang atau jasa pembiayaan konsumen. Pembiayaan biasa dilakukan oleh lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan non bank menyediakan jasa pembiayaan konsumen yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif terhadap barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen, sedangkan lembaga keuangan bank menyediakan pembiayaan berupa kredit kepada nasabah dan akan melunasi kredit tersebut di masa yang akan datang.

Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan penjualan melalui pembiayaan dan kredit bank. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi yang berhubungan dengan penelitian ini. Data diperoleh melalui wawancara langsung dan teknik analisis data penelitian ini menggunakan analisis Deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa volume penjualan melalui pembiayaan lebih tinggi. Hal ini dapat diketahui dari : (1) Penjualan mobil dari tahun 2005 sampai dengan 2010: penjualan secara tunai sebanyak 14%, penjualan melalui pembiayaan sebanyak 61%, penjualan melalui kredit bank sebanyak 25% (2) Penjualan melalui pembiayaan, perusahaan akan memperoleh pendapatan komisi lebih besar dari pada pendapatan komisi dari kredit bank yaitu: komisi dari pembiayaan: 20% ; komisi penjualan dari kredit bank: 10%. Sehingga perusahaan lebih mempromosikan pembiayaan dibandingkan dengan kredit bank kepada calon pembeli. (3) Proses kredit pembiayaan lebih cepat dibandingkan dengan kredit bank. (4) Uang muka melalui pembiayaan lebih bervariasi jika dibandingkan dengan kredit bank. (5) Volume penjualan melalui pembiayaan lebih tinggi jika dibandingkan dengan kredit bank karena melalui pembiayaan lebih cepat prosesnya. (6) Penjualan melalui pembiayaan, perusahaan sebagai supplier tidak mempunyai kaitan atau hubungan dengan perusahaan pembiayaan.

Kata kunci : Pembiayaan, Kredit Bank, dan Penjualan