PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERAN LEASING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER (STUDI KASUS PT HADJI KALLA CABANG POLMAN)

MUHAMMAD FACHRIAN HARYADI
221 210 016

Berdasarkan SK Penetapan Pembimbing Nomor: 470/KEP/III.3.AU/B/1446H/2024M Telah di Pertahankan dihadapan Tim Penguji Pada Tanggal 14 Oktober 2024 dan telah diperbaiki

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Bahruddin, SE., M.Si	Arianty, SE., M.Si
NBM : 1213 408	NBM : 964 153

Mengetahui :

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare Dekan,	Program Studi Ekonomi Pembangunan
Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si	Bahruddin, SE., M.Si
NBM : 784 726	NBM : 1213 408

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

PERAN LEASING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER (STUDI KASUS PT HADJI KALLA CABANG POLMAN)

MUHAMMAD FACHRIAN HARYADI
221 210 016

Berdasarkan SK Penetapan Penguji Nomor: 403/KEP/III.3.AU/FEB/1447H/2025M Telah diujikan Pada Tanggal 07 Agustus 2025 dan dinyatakan memenuhi syarat

I. PANITIA UJIAN

1	Ketua Pelaksana	Bahruddin, SE., M.Si	

II. PENGUJI

1	Ketua Penguji	Bahruddin, SE, M.Si	
2	Anggota Penguji	Arfianty, SE., M.Si	
3	Anggota Penguji	Rudi Arafah, S.E., M.Si	
4	Anggota Penguji	Muhammad Nur, S.E., M.Si	

Mengesahkan :
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Parepare
Dekan,

Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si
NBM : 784 726

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tngan di bawah ini:

Nama	: Muhammad Fachrian Haryadi
NIM	: 221210016
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan
Judul Skripsi	: Peran Leasing dalam Meningkatkan Penjualan Kendaraan pada Dealer (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Cabang Polman)
Dosen Pembiming	: 1. Bahruddin.,SE.,M.Si
	2. Arfianty., SE.,M.Si

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul tersebut diatas, saya tulis sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare yang seluruhnya adalah karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan umbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atu Sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat tertentu, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Parepare, 13 Juni 2025

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Fachrian Haryadi
NIM. 221210016

ABSTRAK

Muhammad Fachrian Haryadi. 2025, dengan judul “Peran Leasing dalam meningkatkan penjualan dalam dealer (Studi Kasus: PT Hadji Kalla Toyota Polman”

Industri Otomotif di Indonesia terus mengalami peningkatan seiring dengan mobilitas Masyarakat yang semakin tinggi. Namun tidak semua elemen mampu untuk membeli kendaraan secara tunai. Kondisi ini memberikan peluang bagi Perusahaan Leasing dalam pemberian Fasilitas Kredit Kendaraan. Kredit Kendaraan ini diatur dalam Undang-undang Nomor 42 Tahun 1999 yang menjaga hak-hak perusahaan pembiayaan (leasing) terhadap objek yang dijaminkan hingga lunasnya kewajiban pembayaran debitur. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 35/POJK.05/2018 menetapkan standar dan ketentuan terkait hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan, baik terhadap mitra bisnis seperti dealer maupun kepadakonsumen akhir. Beberapa poin penting yang diatur meliputi:Pengaturan kegiatan pembiayaan seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan pembiayaan multiguna. Perlindungan konsumen, yang mencakup informasi yang wajib diberikan oleh perusahaan pembiayaan kepada konsumen terkait persyaratan, biaya, serta hak dan kewajiban dalam perjanjian pembiayaan. Tujuan dari Penelitian ini untuk mengetahui peran Leasing untuk mendukung Dealer (Terkhusus PT Hadji Kalla Toyota Polman) dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif Dimana didapatkan bahwa selama 2020 hingga 2024 tercatat PT Hadji Kalla Toyota Polman menjual unit kendaraan sebnyak 1.955 unit yang 71% atau sebanyak 1.388 unit merupakan penjualan kredit, dan 29% atau 567 unit sisanya merupakan pembayaran cash. Ini berarti Pengaruh Leasing sangat signifikan terhadap peningkatan jumlah penjualan kendaraan.

Kata Kunci: *Leasing*, Keuangan, Kredit, Penjualan, PT Hadji Kalla Toyota Polman

ABSTRACT

Muhammad Fachrian Haryadi. 2025, with the title "The Role of Leasing in Increasing Sales in Dealers (Case Study: PT Hadji Kalla Toyota Polman"

The Automotive Industry in Indonesia continues to increase along with the increasing mobility of the Community. However, not all elements are able to buy vehicles in cash. This condition provides an opportunity for Leasing Companies in providing Vehicle Credit Facilities. This Vehicle Credit is regulated in Law Number 42 of 1999 which protects the rights of financing companies (leasing) to the collateralized objects until the debtor's payment obligations are paid off. Financial Services Authority (OJK) Regulation Number 35/POJK.05/2018 stipulates standards and provisions related to the rights and obligations of financing companies, both to business partners such as dealers and to end consumers. Some important points that are regulated include: Regulation of financing activities such as working capital financing, investment financing, and multipurpose financing. Consumer protection, which includes information that must be provided by financing companies to consumers regarding the requirements, costs, and rights and obligations in the financing agreement. The purpose of this study is to determine the role of Leasing to support Dealers (specifically PT Hadji Kalla Toyota Polman) in increasing sales. This study uses a quantitative approach where it was found that during 2020 to 2024, PT Hadji Kalla Toyota Polman sold 1,955 vehicle units, of which 71% or 1,388 units were credit sales, and 29% or 567 units were cash payments. This means that the influence of Leasing is very significant in increasing the number of vehicle sales.

Keywords: Leasing, Finance, Credit, Sales, PT Hadji Kalla Toyota Polman

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji Syukur kehadirat Allah Subhanallahu Wa Ta'ala yang telah melimpahkan Rahmat dan hidayah-nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Peran Leasing Terhadapa Penjualan (Study Kasus PT. Hadji Kalla Cabang Polman)**". Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnii Universitas Muhammadiyah Parepare.

Penulis menyadari bahwa baik materi maupun sistematika pembahasan dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Ini adalah hasil dari keterbatasan waktu, pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan penulis. Oleh karena itu, penulis akan menghargai setiap komentar dan ide yang berguna tentang skripsi ini. Dengan kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang telah membantu skripsi ini dengan memberikan saran, dukungan emosional, dukungan materi dan keuangan. Hali inilah yang membuat penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengucakan banyak terima kasih serta penghargaan yang setinggi-tingginya untuk orang tua penulis, yang senantiasa memberikan segala bentuk dukungan dan cinta kepada penulis untuk Ayahanda **Drs. Suryadi,** dan Ibunda **Hartati S.Pd,** terima kasih sudah menjadi orang tuan yang baik untuk penulis, menjadi tempat cerita penulis dan menjadi penguat penulis hingga saat ini dan juga

selalu memotivasi penulis untuk tetap semangat mengerjakan skripsi ini serta untuk Kakak-Kakak **dr. Muhammad Fadrin Haryadi, Fajriana Haryadi S.Pd, Muhammad Fachruddin Haryadi S.Ds** yang juga penulis sayangi terima kasih selalu memotivasi penulis untuk tetap semangat serta **Sri Wahyuni S.Si** dan keluarga besar yang membantu saya dalam perkuliahan yang tidak dapat penulis tuliskan satu per satu, terima kasih atas doa dan dukungan selama ini.

Penghargaan yang tulus dan ucapan terima kasih dengan penuh keiklasan juga penulis ucapkan kepada:

1. **Bapak Prof.DR.H.Jamaluddin Ahmad.S.Sos,M.Si** selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Parepare.
2. **Bapak Dr. Syarifuddin Yususf,M.Si,** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare.
3. **Bapak Bahruddin, SE., M.Si** Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare dan Selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberikan petunjuk, nasehat serta bimbingan kepada penulis dalam penyusunan skripsi
4. **Ibu Arfianty, SE., M.Si** Selaku Pembimbing II yang senantiasa membimbing dan meluangkan waktu serta memberikan petunjuk kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Kepada para dosen, staf, dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare yang telah memberikan banyak dukungan selama penulis menyelesaikan studinya
6. Kepada Kantor PT. Hadji Kalla Cabang Polman terutama Bapak **Achmad Alimuddin** selaku kepala cabang kantor tersebut
7. Teman-teman **Ekonomi Bisnis 2021**, **Fadel, Yudis, Marwah,** terima kasih sudah mewarnai dunia perkuliahan penulis serta menjadi teman seperjuangan manggapai gelar sarjana
8. Kepada Diri Sendiri yang selalu semangat menjalankan hidup ini dengan Bahagia

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis memohon maaf. Akhir kata, semoga tulisan ini memberikan manfaat untuk pembaca

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Parepare, 10 Juni 2025

Penulis,

Muhammad Fachrian Haryadi

DAFTAR ISI

COVER SAMPUL i
COVER DALAM ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI iv
ABSTRAK iv
ABSTRACT vii
KATA PENGANTAR viii
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL xiii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPIRAN xv
BAB I 1
A. Latar Belakang 1
B. Fokus Penelitian 5
C. Tujuan Penelitian 6
D. Manfaat Penelitian 6
BAB II 7
A. Kajian Teori 7
a. Definisi Leasing 7
b. Jenis-jenis Leasing 7
c. Pengaruh Leasing terhadap Penjualan Dealer 8
d. Kemitraan Dealer dengan Perusahaan 8
e. Pengaruh Leasing terhadap penjualan dealer 8
f. Kemitraan Dealer dengan Perusahan Leasing 9
g. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas Leasing dalam meningkatkan penjualan 10
h. Syarat-syarat Pengajuan Kredit Leasing 10

B. Penelitian Terdahulu 15
C. Kerangka Konseptual 16
BAB III 17
A. Jenis Penelitian 17
B. Waktu dan Tempat 17
C. Informan 17
D. Defenisi Operasional Variabel 19
E. Jenis dan Sumber Data 20
F. Tekhnik Pengumpulan Data 22
G. Teknik Analisa Data 23
BAB IV 25
A. Gambaran Umum PT.Hadji Kalla Cabang Polman 25
B. Struktur Organisasi 29
BAB V 34
A. Hasil Penelitian 34
1. Laporan Penjualan 2020 34
2. Laporan Penjualan 2021 40
3. Laporan Penjualan 2022 45
4. Laporan Penjualan 2023 51
5. Laporan Penjualan 2024 60
B. Pembahasan 69
BAB VI 74
A. Kesimpulan 74
B. Saran 75
DAFTAR PUSTAKA 76

DAFTAR TABEL

Tabel 5. 1 Laporan Penjualan 2020 Astra Credit Company 34

Tabel 5. 2 Laporan Penjualan 2020 PT. Adira Finance 35

Tabel 5. 3 Laporan Penjualan 2020 PT. Mandiri Tunas Finance 36

Tabel 5. 4 Laporan Penjualan 2020 PT. Mandiri Utama Finance 37

Tabel 5. 5 Laporan Penjualan 2020 Toyota Astra Finance 38

Tabel 5. 6 Laporan Penjualan 2020 Cash 39

Tabel 5. 7 Laporan Penjualan 2021 Astra Credit Company 40

Tabel 5. 8 Laporan Penjualan 2021 Toyota Astra Finance 42

Tabel 5. 9 Laporan Penjualan 2021 Cash 44

Tabel 5. 10 Laporan Penjualan 2022 Astra Credit Company 45

Tabel 5. 11 Laporan Penjualan 2022 Toyota Astra Finance 47

Tabel 5. 12 Laporan Penjualan 2022 Cash 49

Tabel 5. 13 Laporan Penjualan 2023 Astra Credit Company 51

Tabel 5. 14 Laporan Penjualan 2023 PT. Mandiri Utama Finance 53

Tabel 5. 15 Laporan Penjualan 2023 Toyota Astra Finance 55

Tabel 5. 16 Laporan Penjualan 2023 Cash 58

Tabel 5. 17 Laporan Penjualan 2024 Astra Credit Company 60

Tabel 5. 18 Laporan Penjualan PT. Mandiri Utama Finance 62

Tabel 5. 19 Laporan Penjualan 2024 Toyota Astra Finance 64

Tabel 5. 20 Laporan Penjualan 2024 Cash 66

Tabel 5. 21 Laporan Penjualan Unit Pada Leasing Tahun 2020 s/d 2024 69

Tabel 5. 22 Hasil Wawancara 72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual 16

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi 29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Permohonan Izin Penelitian 80
Lampiran 2 Lembar Konsul Seminar Proposal..... 81
Lampiran 3 Lembar Konsul Bimbingan Hasil 83
Lampiran 4 Berita Acara Seminar Proposal 85
Lampiran 5 Berita Acara Seminar Hasil..... 89
Lampiran 6 Lembar Persetujuan Rekomendasi Perbaikan Sidang Komisi 93
Lampiran 7 Lembar Persetujuan Rekomendasi Perbaikan Seminar Hasil 94
Lampiran 8 Surat Keterangan Telah Selesai Meneliti 95
Lampiran 9 Surat Keterangan Publish Jurnal..... 96
Lampiran 10 Surat Uji Plagiasi 97
Lampiran 11 Surat Keterangan Cateris Paribus Journal 98
Lampiran 12 Persetujuan Rekomendasi Perbaikan Skripsi 99
Lampiran 13 Kartu Kontrol Ujian Skripsi 100
Lampiran 14 Persetujuan Pembibingan Ujian Penelitian 101
Lampiran 15 Surat Keputusan Menguji Skripsi 102
Lampiran 16 Undangan Menguji Skripsi 105
Lampiran 17 Persetujuan Pembimbing Hasil 106
Lampiran 18 Kartu Kontrol Seminar Hasil 107
Lampiran 19 Kartu Kontrol Sidang Komisi 108
Lampiran 20 Undangan Ujian Sidang Komisi..... 109
Lampiran 21 Surat Keputusan Dosen Pembimbing Skripsi 111
Lampiran 22 Lampiran Persetujuan Pembimbing 116