Hasil wawancara UD. Bey Motor Sidoarjo

|  |  |
| --- | --- |
| **Pertanyaan** | **Jawaban** |
| 1. Bagaimana proses penjualan tunai dan kredit di dealer be’y motor sidoarjo saat ini ? | Sumber 1 ( pemilik dealer ) : Proses penjualan tunai dan kredit di dealer berjalan dengan baik dan sesuai dengan ketentuan dealer, untuk proses penjualan tunai di dealer dengan konsumen datang, memilih barang , deal dengan barangnya, maka dilakukan transaksi pembayaran secara tunai ataupun transfer, sekaligus membayar pajak. Sedangkan pada proses penjualan kredit, konsumen datang ke dealer , memilih barang kalau cocok, diskusi dengan penjual mengenai komposisi angsuran, dan jika konsumen deal dilakukan proses pengurusan dokumen-dokumen data pribadi yang akan diajukan pada pihak leasing.  Sumber 2 (karyawan) : Proses penjualan dealer Be'y Motor saat ini berjalan dengan lancar. penjualan tunai, konsumenn melakukan pembayaran langsung sesuai dengan harga yang telah disepakati, pembayaran bisa cash di kami (karyawan) atau bisa transfer ke rekening dealer, Setelah pembayaran dikonfirmasi, unit motor yang dibeli akan segera diserahkan kepada konsumen. Sedangkan untuk penjualan kredit, dealer bekerja sama dengan perusahaan leasing bank BAF. Prosesnya dimulai dengan konsumen memberikan data pribadi pada karyawan yang bekerja di luar dealer, dan kemudian akan diserahkan ke dealer untuk diproses oleh pihak leasing. Setelah disetujui, pelanggan membayar uang muka, dan motor diserahkan. Dealer selalu memastikan bahwa pelanggan mendapatkan layanan terbaik baik dalam transaksi tunai maupun kredit |
| 2. Apa saja hambatan yang di hadapi dalam proses penjualan kredit dan tunai di dealer be’y motor sidoarjo? | Sumber 1 (pemilik dealer): Untuk hambatan yang dialami terjadil pada penjualan kredit , hambatan yang dialami yaitu nasabah yang status kepemilikan domisili rumah bukan milik sendiri, seperti nasabah yang rumahnya kontrak atau kos. Menjadi hambatan pada syarat-syarat untuk nasabah mengajukan pembelian secara kredit.  Sumber 2 (karyawan) : pada proses penjualan tunainya untuk sampai saat ini belum mengalami hambatan dan masih berjalan dengan lancar. Dan pada proses penjualan kreditnya hanya terkendala kalua ada konsumen dengan status alamatnya kurang akurat seperti Alamat KTP dan tempat tinggal yang di tempati berbeda. Selain itu juga hambatan lain terkadang ada pada kendala di kerusakan mesin motor yang sudah dibeli konsumen yang akibatnya kami dari pihak dealer mengganti rugi ke konsumen sebesar 20%-25% dari harga motor yang dibeli untuk bentuk tanggung jawab kami. tapi dari kejadian itu dealer berusaha memperbaiki sistem pemeliharaan stok motor agar motor tidak ada yang mengalami kerusakan mesin lagi. |
| 3. Bagaimana dealer be’y motor sidoarjo menangani resiko kredit macet ? | Sumber 1 ( pemilik dealer ) :Untuk resiko kredit macet tidak ditangani oleh pihak dealer, melainkan yang menangani adalah pihak leasing atau bank BAF yang membiayai dealer be’y motor  Summber 2 (karyawan ) : masalah kredit macet saya (karyawan) tidak ikut menangani, karna saya hanya memasarkan dan menjualkan stok motor be’y motor di luar dealer . |
| 4. Apa saja kriteria yang digunakan untuk menentukan kelayakan kredit ? | Sumber 1 ( pemilik dealer ) : Ada 5C kriteria untuk menentukan kellayakan kredit yaitu, character, capacity, capital, collateral, dan condition dari debitur.  Sumber 2 ( karyawan ) : kriterianya yang sudah di tentukan sama dealer ada 5C buat kelayakan kredit, character, capacity, capital, collateral, dan condition dari debitur. |
|  |  |