

**PERAN AKUNTAN MENCIPTAKAN PRODUK PEMBIAYAAN TRUK  
MEREK BARU PADA PT SM PEMBIAYAAN INDONESIA**



**DIAJUKAN OLEH:**

**NAMA : NOEL KRISNANDAR YAHYA**

**NIM : 126222020**

**PROGRAM PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA**

**JAKARTA**

**2023**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**PERAN AKUNTAN MENCIPTAKAN PRODUK PEMBIAYAAN TRUK  
MEREK BARU PADA PT SM PEMBIAYAAN INDONESIA**



**DIAJUKAN OLEH:**

**NAMA : NOEL KRISNANDAR YAHYA**

**NIM : 126222020**

**UNTUK MEMENUHI SALAH SATU SYARAT  
UNTUK KELULUSAN PADA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN  
PROFESI AKUNTAN**

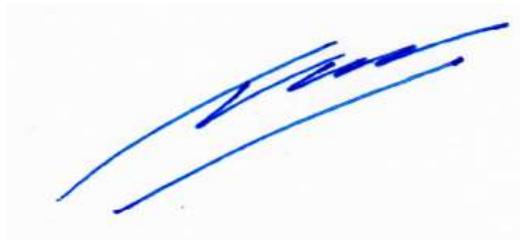
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA**

**2023**

**PERAN AKUNTAN MENCIPTAKAN PRODUK PEMBIAYAAN TRUK  
MEREK BARU PADA PT SM PEMBIAYAAN INDONESIA**

**Laporan Tugas Akhir**

**Disusun Oleh:**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Noel Krisnandar Yahya', is centered on the page. The signature is fluid and cursive, with several long, sweeping strokes.

**Noel Krisnandar Yahya**

**126222020**

**Disetujui Oleh:**

**Pembimbing**

**Yuniarwati, SE, MM, Ak, CA, BKP**

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan pendekatan yang dipakai dan kontribusi aktif Akuntan PT SM Pembiayaan Indonesia (SMPI) dalam mendukung terciptanya produk pembiayaan baru di segmen SMPI yang baru yakni Truk Berat merek Cina yang mulai melakukan penetrasi penjualan di Indonesia, sehingga produk pembiayaan baru yang dihasilkan perusahaan dapat ikut bersaing di pasar dan industri Indonesia, yang tentunya akan memberikan pertumbuhan aset yang positif dan menambah profitabilitas pada SMPI. Profitabilitas SMPI merupakan hal yang utama, yang bertujuan untuk percepatan tingkat pengembalian investasi (*rate of return*) yang telah dilakukan pemegang saham adalah hal yang juga mendasar dalam investasi pendirian SMPI. Metode penelitian ini yang digunakan adalah studi kasus riil pada SMPI setelah SMPI melihat sebuah peluang baru yang belum dimanfaatkan oleh Perusahaan pembiayaan sejenis, dengan melakukan studi yang mendalam atas kualitas dan realibilitas merek Truk Berat Cina yang dipilih serta penerimaan pasar Indonesia terhadap merek Truk Berat Cina yang telah beroperasi dan menunjukkan perolehan pangsa pasar yang berumbuh terhadap pasar yang telah ada sebelumnya di Indonesia. Termasuk di dalamnya bagaimana Akuntan SMPI berperan aktif dalam memimpin penciptaan produk pembiayaan baru pada segmen yang baru untuk mendukung penambahan pertumbuhan aset SMPI yang positif dan menyumbang penambahan profitabilitas SMPI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu merek Truk Berat Cina memiliki kelayakan yang baik dari kesiapan diterima oleh pasar di Indonesia dan dari sudut proyeksi profitabilitas terhadap SMPI untuk bekerja sama dalam memasarkan bersama solusi pembiayaan SMPI dengan produk pembiayaan yang diperuntukkan kepada merek Truk Berat Cina pada industry komoditas tertentu.

## ABSTRACT

*This research aims to show the approach used and active contribution of PT SM Pembayaran Indonesia (SMPI)'s Accountants in supporting the creation of new financing products in the new SMPI segment, namely Chinese brand Heavy Trucks which are starting to penetrate sales in Indonesian market, so that new financing products are produced by the company can compete in the Indonesian market and industry, which of course will provide positive asset growth and increase profitability at SMPI. SMPI's profitability is the main purpose, which aims to accelerate the rate of return on investments made by shareholders, which is also fundamental in investing in establishing SMPI. This research method used is a real case study at SMPI after SMPI saw a new opportunity that had not been exploited by similar financing companies, by conducting an in-depth study of the quality and reliability of the selected Chinese Heavy Truck brand as well as the Indonesian market's acceptance of the selected Chinese Heavy Truck brand. has been operating and demonstrated growing market share gains in existing markets in Indonesia. This includes how SMPI's*

*Accountants play an active role in leading the creation of new financing products in new segments to support additional positive growth in SMPI assets and contribute to increased SMPI profitability. The research results show that one of the Chinese Heavy Truck brands has good feasibility in terms of readiness to be accepted by the market in Indonesia and from the perspective of profitability projections for SMPI to work together in jointly marketing SMPI financing solutions with financing products intended for Chinese Heavy Truck brands in specific commodity in the industry.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis akhir ini dengan baik. Karya tulis akhir ini dipersiapkan dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat akhir kelulusan dari Program Studi Pendidikan Profesi Akuntan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.

Dalam proses penulisan karya tulis akhir ini penulis mendapatkan banyak bimbingan, ide, dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dari hati yang paling dalam kepada:

1. Seluruh keluarga terdekat yang telah memberikan dukungan dan menjadi penyemangat dari mulai proses perkuliahan hingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis akhir ini.
2. Prof. Dr. Ir. Agustinus Purna Irawan, I.P.U., ASEAN Eng. selaku Ketua Rektor Universitas Tarumanagara.
3. Dr. Sawidji Widodoatmojo, S.E., M.M., MBA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
4. Dr. Jamaludin Iskak, SE, MSi, Ak, CA, CPA, CPI, ASEAN CPA selaku Ketua Program Studi PPAk FEB Universitas Tarumanagara.
5. Yuniarwati, SE, MM, Ak, CA, BKP selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingannya dengan meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam menyelesaikan karya tulis akhir ini.
6. Seluruh dosen, staf, dan karyawan di PPA FEB Universitas Tarumanagara yang turut membantu selama proses peradministrasian, perkuliahan serta telah memberikan ilmu, informasi dan pengetahuan dalam penulis menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Teman-teman perkuliaha yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.

Akhir kata penulis juga berharap karya tulis akhir ini dapat memberikan manfaat positif bagi para pembaca dari berbagai kalangan. Penulis juga mengucapkan permohonan maaf jika selama proses penyusunan tugas akhir ada banyak melakukan kesalahan, baik lisan maupun tulisan, yang dilakukan secara disengaja maupun tidak disengaja.

Jakarta, 20 Nopember 2023



**Noel Krisnandar Yahya**

**126222020**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>4</b>
<b>II.1 Pengertian – Pengertian Istilah .....</b>	<b>4</b>
<b>II.2 Metode Pengkajian .....</b>	<b>4</b>
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>7</b>
<b>III.1 Metode Penelitian terhadap Profitabilitas Produk</b>	
<b>Truk Berat pada SMPI .....</b>	<b>7</b>
<b>III.2 Gambaran Umum SMPI .....</b>	<b>7</b>
<b>III.3 Kinerja Keuangan SMPI .....</b>	<b>8</b>
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>	<b>9</b>
<b>IV.1 Output yang Positif atas Pembiayaan Mobil Bekas</b>	
<b>MTB dan Alat Berat Liugong .....</b>	<b>9</b>
<b>IV.2 Penjualan Perusahaan Truk Berat Cina Terus Meningkat ..</b>	<b>11</b>
<b>IV.3 Tren Penjualan dan Pertumbuhan Penjualan Truk</b>	
<b>di Indonesia .....</b>	<b>12</b>
<b>IV.4 Peluang dan Keuntungan Bisnis Truk Berat China .....</b>	<b>13</b>
<b>IV.5 Sekilas Informasi terkait Sinotruk .....</b>	<b>16</b>
<b>IV.6 Sekilas Informasi terkait Shacman .....</b>	<b>16</b>
<b>IV.7 Sekilas Informasi terkait Foton .....</b>	<b>17</b>
<b>IV.8 Potensi Resiko Memasuki Pasar Truk Berat .....</b>	<b>19</b>
<b>IV.9 Perhitungan Profitabilitas Produk Pembiayaan</b>	
<b>Truk Berat .....</b>	<b>22</b>
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>25</b>
<b>V.1 Kesimpulan .....</b>	<b>25</b>
<b>V.2 Saran .....</b>	<b>26</b>
<b>REFERENSI .....</b>	<b>27</b>

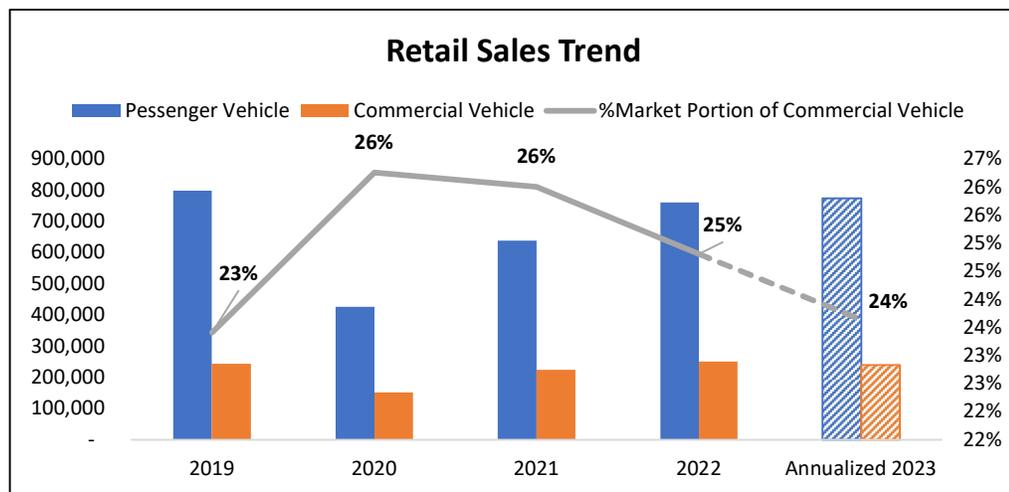
## DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Sumber: Tren Penjualan Ritel Aktual 2019-2022 dan Penjualan Ritel Tahunan 2023 .....	1
Tabel II.1 Hubungan antara frekuensi terjadinya kerugian, jumlah kerugian .....	6
Tabel III.1 Sumber: Diolah dari publikasi laporan keuangan SMPI yang diterbitkan di koran Kontan .....	8
Tabel IV.1 Porsi Pertumbuhan Portfolio Produk SMPI periode Juni 2022 – Juni 2023 .....	9
Tabel IV.2 Tren Tunggakan 31+ hari (berdasarkan Unit) .....	10
Tabel IV.3 Contoh perbandingan harga berdasarkan Segmen, Tenor dan Uang Muka .....	11
Tabel IV.4 Total Penjualan Tahunan Truk Berat dalam Unit .....	11
Tabel IV.5 Penjualan Truk Grosir (Wholesales) Tahun 2019-2022 dan Perkiraan Tahun 2023 .....	12
Tabel IV.6 Pangsa Pasar Truk Berat Berdasarkan Merek Tahun 2022 .....	13
Tabel IV.7 Tren Penjualan Aktual OEM 2020-2022 dan Proyeksi Penjualan 2023-2025 dalam Unit .....	14
Tabel IV.8 Tren Pembiayaan terhadap Penjualan OEM 2020-2022 dan Proyeksi 2023-2025 dalam Milyar Rp .....	15
Tabel IV.9 Asumsi dan Estimasi Jumlah Potensi Kredit .....	15
Tabel IV.10 Perbandingan Produk Pembiayaan Alat Berat dan Truk Berat .....	21
Tabel VI.11 Sumber: Tambahan informasi keuangan internal SMPI Semester 1-2023 .....	22
Tabel VI.12 Perbandingan hasil perhitungan proyeksi profitabilitas internal SMPI berdasarkan segmentasi produk .....	23

## BAB I PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang sangat luas dengan luas daratan 1,9 juta kilometer persegi dan terdiri dari lebih dari 17.000 pulau. Membentang jarak 5.500 kilometer dari timur ke barat. Indonesia adalah negara dengan perekonomian terbesar di Perhimpunan Bangsa-Bangsa Asia Tenggara (ASEAN), dengan PDB sebesar \$1,31 triliun pada tahun 2022. Indonesia adalah negara terpadat keempat di dunia, dengan populasi 270 juta jiwa. Indonesia adalah salah satu pasar otomotif terbesar di Asia Tenggara dan satu-satunya negara di antara sepuluh negara anggota ASEAN yang memiliki PDB melebihi \$1 triliun.

Pasar otomotif di Indonesia terbagi menjadi 2 (dua) pasar, kendaraan penumpang dan kendaraan niaga. Seiring masa pemulihan COVID-19 dan kemampuan pemerintah untuk mengendalikan semua sektor dari dampak pandemi COVID-19, penjualan ritel pasar otomotif terus meningkat dari tahun ke tahun. Seiring dengan pertumbuhan pasar, jumlah kendaraan niaga terus bertambah seiring dengan pemulihan pasar dengan pangsa pasar kendaraan niaga sekitar 24%. Karena fungsi investasi kendaraan niaga dan kemampuan menghasilkan arus kas, tren kendaraan niaga lebih stabil dibandingkan kendaraan penumpang dilihat dari fluktuasi penjualan tahunan.



Tabel I.1 Sumber: Tren Penjualan Ritel Aktual 2019-2022 dan Penjualan Ritel Tahunan 2023

PT SM Pembiayaan Indonesia (SMPI) merupakan perusahaan pembiayaan multinasional yang beroperasi di Indonesia, yang memiliki tujuan pendirian untuk memberikan pembiayaan merek otomotif tertentu baru di Indonesia (*captive finance*) yang menjual jenis kendaraan penumpang yang sedang bertumbuh di Indonesia. Seiring berjalannya waktu pertumbuhan perusahaan membutuhkan produk – produk baru yang dapat diterima oleh pasar otomotif Indonesia untuk menggerakkan pertumbuhan aset perusahaan yang sehat, meningkatkan profitabilitas perusahaan dan nilai perusahaan secara positif kepada seluruh pemangku kepentingan utama perusahaan. Selain pembiayaan mobil merek otomotif tertentu (*captive finance*), SMPI juga telah mengembangkan beberapa produk pembiayaan untuk menjawab kebutuhan pelanggan

yang membutuhkan pembiayaan dalam memperoleh mobil idaman yang dibutuhkan pelanggan, antara lain :

- Pada tahun 2020, diperkenalkan produk pembiayaan mobil bekas untuk menjawab kebutuhan pasar mobil bekas atas beberapa merek otomotif tertentu.
- Pada tahun 2021, diperkenalkan produk perluasan merek pembiayaan mobil bekas dari pembiayaan mobil bekas merek otomotif tertentu (*captive finance*) WG dan MG, lalu diperluas dengan mobil bekas merek Jepang.
- Pada tahun 2022, diperkenalkan produk baru untuk alat berat baru merek Liugong yang berasal dari Cina

Berdasarkan pengalamat SMPI dalam mengembangkan bisnis pembiayaan secara bertahap seperti yang telah dijelaskan diatas, masing – masing produk pembiayaan yang berbeda tersebut dapat menambah perluasan usaha SMPI dengan memperoleh pangsa pasar yang lebih luas serta aset pembiayaan yang lebih sehat, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas SMPI baik secara kekuatan SMPI di pasar pembiayaan serta tentu nya memberikan tambahan profitabilitas lebih terhadap SMPI dari aset pembiayaan yang diperoleh.

Timbulnya tantangan yang semakin ketat pada saluran pembiayaan merek otomotif baru (*captive finance*) yang menurunkan penjualan dan kualitas kredit pelanggan dari sisi OEM (*Original Equipment Manufacture* – Produsen Pemegang Merek) yang dapat berdampak negatif pada pertumbuhan SMPI dan kualitas aset di 2023 ini. Sejalan dengan tantangan dari saluran pembiayaan merek otomotif baru (*captive finance*), ternyata juga Dan saluran pembiayaan merek otomotif baru (*captive finance*) merupakan bisnis utama SMPI, sehingga apabila SMPI hanya mengikuti tren pasar yang terjadi, akan dapat menjadi ancaman bagi kinerja SMPI dalam waktu berjalan yang dapat berujung pada pencapaian perusahaan dari sisi aset pembiayaan yang baik dan profitabilitas tidak tercapainya anggaran (*budget*) yang telah ditentukan untuk tahun 2023. Tentunya SMPI akan tetap terus bersaing dan mengembangkan pada segmen saluran pembiayaan merek otomotif baru (*captive finance*) yang merupakan tujuan utama perusahaan, namun dirasa perlu bagi perusahaan untuk dapat mengembangkan segmen bisnis baru yang dapat memberikan sokongan tambahan terhadap segmentasi baru yang dapat menyumbang terhadap pencapaian anggaran di 2023 ini.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh SMPI pada saat mulai dijalankannya segmen produk baru untuk alat berat baru merek tertentu yang berasal dari Cina pada tahun 2022, masih adanya kebutuhan pelanggan terhadap jenis alat kerja utama lainnya, sehingga diperlukannya kelengkapan pembiayaan pada sisi pelanggan yang telah diterima oleh SMPI, dimana pengamatan tersebut terus konsisten berlanjut di lakukan pemantauan dari sisi pekerjaan yang telah dilakukan dari pelanggan alat berat SMPI dan perusahaan di sekitar proyek pengerjaan, kebutuhan pada saat pekerjaan dilakukan di situs proyek pekerjaan, fluktuasi harga komoditas yang cenderung memiliki tren pertumbuhan yang positif di Indonesia, serta perkembangan merek baru dari Cina yang telah mulai penetrasi dan mendominasi pasar di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini. Translasi dari kebutuhan dalam pekerjaan di proyek

komoditas berupa Truk Berat, yang selama ini belum tercakup dalam pembiayaan alat berat SMPI.

Berdasarkan pengamatan SMPI dari basis pelanggan dan keadaan pasar komoditas (dimana SMPI berkonsentrasi, dimulai dari Alat Berat pada tahun 2022), merek baru dari Cina yang telah memasuki dan mendominasi pasar di Indonesia terbagi dalam 2 (dua) kategori yakni :

1. Alat Berat (*Heavy Equipment*) adalah mesin berukuran besar yang didesain untuk melaksanakan fungsi konstruksi seperti pengerjaan tanah (*earthworking*) dan memindahkan bahan bangunan yang umum digunakan dalam industri komoditas seperti pertambangan dan perkebunan.
2. Truk Berat (*Heavy Truck*) didefinisikan oleh SMPI sebagai truk yang di design serta berfungsi sebagai alat logistik atau transportasi barang di area proyek pengerjaan komoditas, memiliki daya angkut melebihi 20 (dua puluh) ton dan merupakan alat penunjang dalam industri komoditas, seperti melakukan pekerjaan proses pemindahan komoditas dalam jumlah yang besar (diatas 20 ton) dari satu tempat penumpukan ke tempat penumpukan yang lain.

Dengan hasil pengamatan, penilaian yang telah dilakukan, serta proses tinjauan (*review*) terhadap pembiayaan alat berat Liugong yang telah mulai diimplementasikan sejak 2022 oleh SMPI, dapat dilihat dan diukur kondisi industri komoditas, karakteristik pelanggan, tingkat kualitas aset dan profitabilitas yang dihasilkan terhadap SMPI adalah positif, Yang berarti SMPI telah:

- memahami dengan baik kondisi industri komoditas yang telah dibiayai,
- mengenal karakteristik pelanggan yang sesuai dengan selera SMPI
- memiliki kualitas aset yang lebih terkendali dan baik
- mendapatkan tingkat profitabilitas yang sesuai pengukuran dan harapan SMPI

Sehingga SMPI memiliki keyakinan yang kuat untuk memasuki segmen baru yang dapat melengkapi pembiayaan alat berat Liugong dengan membuat produk baru yakni produk pembiayaan Truk Berat. Dalam penulisan ini akan menjelaskan proses dan peran akuntan SMPI dalam membuat asesmen, mengukur resiko, menghitung profitabilitas produk pembiayaan Truk Berat, yang pada saat proses pengamatan awal, membandingkan 3 (tiga) merek Cina yang memiliki reputasi dan pangsa pasar yang baik, untuk dapat bekerja sama dengan SMPI dalam menopang penjualan mereka dengan solusi pembiayaan terhadap pelanggan SMPI yang telah ada ataupun pelanggan baru yang dapat memenuhi kriteria SMPI.

## REFERENSI

- Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe, Bradford D. Jordan (2016), *Corporate Finance 11<sup>th</sup> Edition*, p55, p72.
- Afif, H. T., and Mahardika, D. P. K. (2019). Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan. *E-Proceeding of Management*, 6(1), 683–693.
- Komara, A., Hartoyo, S., and Andati, T. (2016). Analisis Pengaruh Struktur Modal Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Perusahaan Otomotif. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 20(1), 10–21.
- Setiawan, A. F., and Suwaidi, R. A. (2022). Pengaruh Rasio Likuiditas, Aktivitas, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Dengan Firm Size Sebagai Variabel Moderasi. *BRILIANT: Jurnal Riset Dan Konseptual*, 7(1), 750–761.
- Rudolf Lumbantobing and Susanto Salim (2021). Resiko Pasar Memoderasi Efek Mediasi Rasio Hutang pada Pengaruh Ukuran Aktiva dan Kemampulabaan terhadap Rasio Harga atas Nilai Buku Sector Industri Otomotif.
- Sachita Vamia Sudhartha, Susanto Salim (2021). Efek Firm Size, Profitability, Gearing Ratio, dan Public Ownership Terhadap Risk Disclosure.
- Everaldi Oktavian and Sarwo Edy Handoyo (2023). The Effect of Leverage, Profitability, Liquidity Ratio, and Inflation towards Financial Distress Study from the Manufacturing Industry in Indonesia.
- Elizabeth Sugiarto Dermawan M. F., Djeni Indrajati W., Estralita Trisnawati. *Investment Decisions in The Era of The COVID 19 Pandemic*.
- Media center dari Kementerian ESDM RI - Sektor minerba tetap memegang peranan penting bagi pertumbuhan ekonomi dikeluarkan tanggal 10 Desember 2020 dari <https://www.esdm.go.id/id/media-center/arsip-berita/sektor-minerba-tetap-memegang-peranan-penting-bagi-pertumbuhan-ekonomi>
- <https://www.investopedia.com/terms/e/economic-capital.asp>
- Media center dari Kementerian ESDM RI - Pemerintah dorong kebijakan pemanfaatan mineral dan batubara untuk jaga ketahanan energi domestic dikeluarkan tanggal 21 Desember 2021. <https://www.esdm.go.id/id/media-center/arsip-berita/pemerintah-dorong-kebijakan-pemanfaatan-mineral-dan-batubara-untuk-jaga-ketahanan-energi-domestik>
- Siaran Pers Bank Indonesia: “BI 7-DAY REVERSE REPO RATE TETAP 5,75%: SINERGI MENJAGA STABILITAS DAN MENDORONG PERTUMBUHAN” dikeluarkan tanggal 21 September 2023 dari [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_2525923.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2525923.aspx)
- Nugrahani, Farida, & Hum, M. (2014). *Metode penelitian kualitatif*. Solo: Cakra Books, 1(1), 3–4.
- Rukajat, Ajat. (2018). *Pendekatan penelitian kuantitatif: quantitative research approach*. Deepublish.