

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian, Fungsi, dan Jenis *Leasing*

2.1.1 Pengertian *leasing*

Leasing atau sewa guna usaha merupakan semua kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Dengan melakukan *leasing*, perusahaan dapat memperoleh barang modal dengan jalan sewa beli untuk dapat langsung digunakan berproduksi, yang dapat diangsur setiap bulan, triwulan, atau enam bulan sekali kepada pihak lessor.

Secara umum, *leasing* artinya *Equipment Funding*, yaitu pembiayaan peralatan barang modal untuk digunakan pada proses produksi suatu perusahaan baik secara langsung maupun secara tidak langsung.

Munculnya lembaga keuangan *leasing* merupakan alternatif yang menarik bagi para pengusaha karena saat ini mereka cenderung menggunakan dana rupiah tunai untuk kegiatan operasional perusahaan. Melalui *leasing* mereka bisa memperoleh dan membiayai pembelian barang-barang modal dengan jangka waktu pengembalian antara 3 – 5 tahun atau lebih.

Pihak utama dalam *leasing*, menurut Ahmad Awari, ada beberapa pihak yang terlibat dalam perjanjian *lease*, yaitu sebagai berikut :

1. Pihak perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) adalah perusahaan atau pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada *lessee* dalam bentuk barang modal.
2. Perusahaan penyewa (*lessee*) adalah perusahaan atau pihak yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk barang modal dari *lessor*.
3. *Supplier* adalah perusahaan atau pihak yang mengadakan atau menyediakan barang untuk dijual kepada *lessee* dengan pembayaran secara tunai oleh *lessor*.

Ciri-ciri *leasing* :

1. Biasanya ada hubungan jangka waktu *lease* dan masa kegunaan benda *lease* tersebut.
2. Hak milik benda *lease* ada pada *lessor*.
3. Benda yang menjadi objek *leasing* adalah benda-benda yang digunakan dalam suatu perusahaan

2.1.2 Fungsi *leasing*

Sebagaimana lembaga pembiayaan, *leasing* memiliki beberapa fungsi. Lembaga pembiayaan mempunyai tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan juga kesempatan kerja. Oleh karena itu, pembiayaan yang tersedia harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh para pengusaha diberbagai bidang. Lembaga pembiayaan juga mempunyai fungsi penting dalam perekonomian. Berikut ini adalah beberapa fungsi lembaga pembiayaan :

1. Bagi masyarakat : fungsi lembaga pembiayaan yang paling utama adalah membantu masyarakat dengan ekonomi lemah agar terbebas dari jeratan rentenir yang memberikan pinjaman dengan bunga yang bisa dibilang tidak wajar atau sangat tinggi. Dengan adanya lembaga pembiayaan, pengusaha kecil dengan modal terbatas bisa mendapatkan kredit dengan syarat mudah dan bunga yang ringan, contohnya seperti *leasing*.
2. Bagi pembangunan infrastruktur : fungsi pembiayaan tidak hanya berguna untuk masyarakat dengan ekonomi lemah, dalam dunia bisnis termasuk pengembangan infrastruktur, keberadaan lembaga pembiayaan juga sangat diperlukan. Hal ini dikarenakan tidak semua pengembang infrastruktur dan pelaku bisnis juga memiliki biaya besar untuk tujuan mereka. Melalui lembaga pembiayaan, mereka bisa mendapatkan berbagai dana pinjaman seperti pinjaman dana talangan, dana proyek, dan lain-lain. Sehingga ketersediaan dana bagi para pelaku bisnis sudah bukan menjadi masalah lagi. Karena fungsinya yang menyediakan dana, lembaga pembiayaan memiliki fungsi yang hampir mirip dengan bank umum.

Munculnya *leasing* merupakan alternatif yang menarik bagi para pengusaha, karena saat ini mereka cenderung menggunakan dana rupiah atau tunai untuk kegiatan operasional perusahaan. Melalui *leasing* inilah mereka bisa memperoleh dana untuk membiayai pembelian barang-barang modal dengan jangka waktu pengembalian antara tiga tahun hingga lima tahun atau lebih.

2.1.3 Jenis leasing

Jenis-jenis *leasing* adalah sebagai berikut :

1. *Finance Leasing* (sewa guna usaha pembiayaan)

Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) adalah pihak yang membiayai pembiayaan barang modal. Penyewa guna usaha (*lessee*) biasanya memilih barang modal yang dibutuhkan dan atas nama perusahaan sewa guna usaha, sebagai pemilik barang modal tersebut, melakukan pemesanan, pemeriksaan, dan pemeliharaan barang modal yang menjadi objek transaksi *leasing*. *Lessor* akan mengeluarkan dananya untuk membayar barang tersebut kepada *supplier* dan kemudian barang tersebut diserahkan kepada *lessee*. Sebagai imbalan atau jasa penggunaan barang tersebut, *lessee* akan membayar secara berkala kepada *lessor* dengan sejumlah uang yang berupa uang rental untuk jangka waktu tertentu yang sudah disepakati bersama. Jumlah rental ini secara keseluruhan akan meliputi harga barang yang dibayar oleh *lessor* ditambah dengan factor buanga serta keuntungan pihak *lessor*.

2. *Operating Lease* (sewa menyewa biasa)

Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha membeli barang modal dan selanjutnya disewakan kepada penyewa guna usaha. Berbeda dengan *finance lease*, jumlah seluruh pembayaran sewa guna usaha berkala dalam *operating lease* tidak mencakup jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang modal tersebut dengan bunganya. Perbedaan ini disebabkan karena perusahaan sewa guna usaha mengharapkan keuntungan justru dari penjualan barang modal

yang disewa guna usahakan atau melalui beberapa kontrak sewa guna usaha lainnya. Perusahaan sewa guna usaha ini, biasanya bertanggung jawab atas biaya-biaya pelaksanaan sewa guna usaha seperti asuransi, pajak, maupun pemeliharaan barang modal yang bersangkutan.

3. *Sales – Typed Lease* (sewa guna usaha penjualan)

Suatu transaksi sewa guna usaha, dimana produsen atau pabrikan juga berperan sebagai perusahaan sewa guna usaha, sehingga jumlah transaksi termasuk bagian laba sudah diperhitungkan oleh produsen atau pabrikan.

4. *Leveraged Lease*

Suatu transaksi sewa guna usaha, selain melibatkan *lessor* dan *lessee*, juga melibatkan bank atau kreditor jangka panjang yang akan membiayai bagian terbesar transaksi.

5. *Cross Border Lease*

Transaksi pada jenis ini merupakan suatu transaksi *leasing* yang dilakukan dengan melewati batas suatu negara. Dengan demikian, antara *lessor* dan *lessee* terletak pada dua negara yang berbeda.

2.2 Penggolongan Perusahaan Leasing

Perusahaan *leasing* dapat digolongkan sebagai berikut :

1. *Independent leasing company*

Perusahaan sewa guna usaha merupakan suatu perusahaan yang berdiri sendiri, tidak terkait dengan suatu produsen barang modal, sehingga dalam pembiayaan barang modal yang dilakukan oleh *independent leasing company* ini dapat

beragam, tidak terfokus pada satu merek barang modal, tetapi terfokus pada satu merek barang modal, tetapi dapat terdiri dari berbagai merek maupun jenisnya.

2. *Non Independent Leasing Company*

Perusahaan sewa guna usaha ini merupakan suatu perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan produsen barang modal, dimana pendirian perusahaan sewa guna usaha untuk meningkatkan penjualan barang modal yang diproduksi oleh produsen yang bersangkutan. Contohnya Kredit Plus.

3. *Captive Lessor*

Sering juga disebut sebagai *two party lessor* yang melibatkan dua pihak.

4. *Lease Broker* atau *packager*

Berfungsi untuk mempertemukan calon *lessee* dengan pihak *lessor* yang membutuhkan suatu barang modal dengan cara *leasing* tetapi *lease broker* ini tidak memiliki barang atau peralatan untuk menangani transaksi *leasing* untuk atas namanya.

2.3 Keuntungan Perusahaan *Leasing*

Sebagai suatu alternatif sumber pembiayaan modal bagi perusahaan-perusahaan, maka *leasing* didukung oleh keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

1. Fleksibel, artinya struktur kontrak dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan yaitu besarnya pembayaran atau periode *lease* dapat diatur sedemikian rupa sesuai dengan kondisi perusahaan.

2. Tidak diperlukan jaminan, karena hak kepemilikan sah atas aktiva yang *dilease* serta pengaturan pembayaran *lease* sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan oleh aktiva yang *dilease* sudah merupakan jaminan bagi *lease* itu sendiri.
3. *Capital saving*, yaitu tidak menyediakan dana yang besar, maksimal hanya menyediakan *down payment* yang jumlah pada umumnya tidak terlalu besar, jadi dalam hal ini bisa dikatakan menjadi suatu penghematan modal bagi *lessee*, yaitu *lessee* dapat menggunakan modal yang tersedia untuk kebutuhan lain, karena pada umumnya, *leasing* membiayai 100% barang modal yang dibutuhkan konsumen.
4. Cepat dalam pelayanan, artinya secara prosedur, *leasing* lebih sederhana dan relatif lebih cepat dalam realisasi pembiayaan bila dibandingkan dengan kredit investasi bank, jadi tanpa prosedur yang rumit dan waktu yang lama, para pengusaha menjadi lebih mudah untuk memperoleh mesin-mesin dan peralatan yang mutakhir untuk membuka suatu bidang usaha yang baru atau untuk memperbarui alat-alat perusahaan.
5. Pembayaran angsuran *lease* dianggap sebagai biaya operasional, artinya pembayaran *lease* langsung dihitung sebagai biaya dalam penentuan laba rugi perusahaan, jadi pembayarannya dihitung dari pendapatan sebelum pajak, bukan dari laba yang terkena pajak.
6. Adanya kepastian hukum, artinya suatu perjanjian *leasing* tidak dapat dibatalkan dalam keadaan keuangan umum yang sangat sulit, sehinggalah dalam keadaan keuangan atau moneter yang sesulit apapun, perjanjian *leasing* tetap berlaku.

7. Biasanya *leasing* merupakan satu-satunya cara untuk mendapatkan aktiva bagi suatu perusahaan, terutama perusahaan dengan ekonomi lemah, untuk dapat memodernisasi pabriknya.

2.4 **Kerugian Perusahaan *Leasing***

Berikut ini adalah kerugian bagi *lessee* apabila melakukan atau menggunakan *leasing* :

1. *Lessee* wajib memenuhi berbagai persyaratan yang ditetapkan *lessor* untuk melindungi peralatannya, misalnya dalam bentuk pembatasan pengoperasian barang, perlindungan asuransi, dan lain-lain.
2. *Lessee* bisa saja kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan barang pada saat akhir *lease* untuk beberapa jenis barang
3. *Lease* khususnya *financial lease* mungkin kurang tepat, apabila *lessee* hanya membutuhkan aktiva dalam jangka pendek, karena jika dibatalkan sebelum perjanjian selesai, akan menimbulkan biaya yang cukup besar. Karena barang yang *dilease* tidak dapat dicatat sebagai aset, maka tidak dapat dijadikan sebagai jaminan kredit di bank.
4. Hak menggunakan barang *lease* merupakan *intangible asset* yang tidak dapat disajikan dalam neraca sebagai aktiva tetap.

2.5 Pengertian, dan Peran Pemasaran

2.5.1 Pengertian pemasaran

Pemasaran (*marketing*) adalah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan atau konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.

Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Misalnya seorang manusia membutuhkan air dalam memenuhi kebutuhan dahaganya. Jika ada segelas air maka kebutuhan dahaganya akan terpenuhi. Namun manusia tidak hanya ingin memenuhi kebutuhannya, tetapi juga ingin memenuhi kebutuhan lainnya, contohnya sebotol air merek Aqua yang bersih dan mudah dibawa, maka manusia ini memilih Aqua botol yang sesuai dengan kebutuhan dalam dahaga dan sesuai dengan kebutuhan dalam keinginannya yang juga mudah dibawa.

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang akhirnya menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*).

Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut sebagai pemasar (*sales marketing*). Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia, terutama pihak konsumen yang dituju.

2.5.2 Peran pemasaran

Pemasaran mempunyai peran yang sangat penting dalam masyarakat, karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan social. Pemasaran berarti mengalirkan produk dari produsen ke konsumen, maka pemasaran akan menciptakan lapangan kerja yang penting bagi masyarakat. Perlu diketahui, bahwa biaya pemasaran di beberapa perusahaan mempunyai porsi yang hampir sama dengan biaya produksi. Hal ini berkaitan dengan pengenalan produk yang telat diciptakan kepada konsumen atau masyarakat. Pemasaran tidak selalu diartikan dengan menjual produk secara langsung kepada konsumen, tetapi pada era seperti sekarang ini banyak cara bisa dilakukan. Penggunaan media advertensi seperti spanduk, *banner*, baliho, iklan televisi, iklan radio, dan lain sebagainya.

1. Peranan pemasaran dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia :
 - (a) Setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi semua kebutuhannya dengan mengonsumsi produk yang ada.
 - (b) Pemenuhan kebutuhan tersebut dengan melihat manfaat dan kegunaannya.
 - (c) Manfaat atau kegunaan dapat dilihat dari bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan.
 - (d) Fungsi pemasaran juga mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan dayaguna suatu barang, yang tadinya kurang bernilai di suatu tempat, dan akan menjadi bernilai di tempat lain.
 - (e) Dengan meningkatnya dayaguna suatu barang, maka secara otomatis akan memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia terhadap produk tersebut.

- (f) Di era modern ini, dengan semakin tingginya taraf hidup sosial masyarakat, maka akan semakin banyak tingkat pilihan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.
- (g) Oleh karena itu, sangat dibutuhkan pemasaran agar masyarakat dapat mengetahui dan mengenali berbagai macam produk sejenis dan tentunya dengan manfaatnya masing-masing.

2. Peranan pemasaran dalam mengalirnya produk dari produsen ke konsumen :

- (a) Pada dasarnya kegiatan pemasaran menyangkut dua hal, yaitu aliran fisik dan aliran kegiatan transaksi tersebut.
- (b) Aliran transaksi dimulai dari penjualan barang atau jasa dari pabrik kepada pedagang besar, kemudian dari pedagang besar dijual kepada agen, dari agen dijual kembali kepada toko-toko dipasar, dan akhirnya kepada konsumen akhir. Sama halnya dengan jasa, dari perusahaan kepada konsumen.
- (c) Dari kegiatan tersebut, banyak pihak yang berperan, yaitu sector transportasi, kemudian jasa sewa gudang, dan pihak perbankan maupun pihak asuransi.
- (d) Dari semua kegiatan tersebut dapat dirinci :
 - a. Kegiatan transaksi : pembelian dan penjualan
 - b. Kegiatan penunjang : penjajaan, standarisasi, pembelanjaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar.
 - c. Kegiatan suplai fisik: pengangkutan dan pergudangan.