

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.

Perkembangan ekonomi di daerah Gorontalo sekarang ini bisa dilihat dengan maraknya persaingan dalam dunia perdagangan, khususnya di bidang penjualan. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang umumnya dilakukan dalam menjual barang dan jasa kepada masyarakat sebagai konsumen dalam memenuhi kebutuhannya, kegiatan tersebut menuntut para pengusaha untuk memiliki sistem penjualan dengan baik. Dimana penjualan merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang berkembangnya suatu usaha. Melihat kondisi perekonomian masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya saat ini, maka banyak pengusaha melakukan terobosan-terobosan dengan memberikan kemudahan kepada konsumen untuk memiliki barang.

Agar pengembangan usaha dapat terwujud, maka setiap perusahaan harus berusaha menghasilkan dan menyampaikan barang ataupun jasa dengan harga atau pelayanan yang tepat, disamping memperhatikan aspek kepuasan konsumen. Dengan demikian, setiap perusahaan yang notabennya sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya. Melalui pemahaman perilaku konsumennya, pihak manajemen perusahaan harus menyusun strategi dan program yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada.

Pemasaran hasil-hasil produk dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, diantaranya adalah dengan cara penjualan tunai atau cash dan penjualan kredit.

Setiap pemasaran atau penjualan masing-masing memiliki konsekuensi yang dihadapi perusahaan bersangkutan. Oleh karenanya, setiap perusahaan harus mampu memanager perusahaan atau organisasinya, sehingga tingkat risiko yang akan dihadapi dapat ditekan seminimal mungkin dalam perkembangan usaha dimasa yang akan datang.

Perusahaan melakukan kegiatan penjualannya yakni dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan kredit dilakukan dengan tujuan untuk menarik minat konsumen atau pelanggan, karena pada umumnya konsumen menyukai apabila perusahaan tersebut melakukan penjualan secara kredit karena pembayarannya dapat ditunda. Dalam sistem penjualannya perusahaan tersebut harus dapat membentuk suatu strategi untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis untuk dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2001: 210).

Dalam memberikan kredit kepada konsumen, pihak perusahaan perlu melakukan pencatatan sesuai prosedur yang ada. Hal ini berakibat bahwa perusahaan bisa melihat dengan jelas mengenai data piutang para debitur. Dengan demikian dapat membantu pihak perusahaan dalam meninjau kemungkinan terdapatnya para debitur yang bermasalah dalam pembayaran hutangnya. Karena

semakin tinggi kredit yang diberikan berarti semakin tinggi pula risiko yang dihadapi oleh perusahaan.

Tujuan utamanya adalah melayani dan memuaskan berbagai macam kebutuhan masyarakat. Namun dalam sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. COLUMBUS di Kota Gorontalo mempunyai berbagai kendala, khususnya pada sistem penjualan kredit yakni banyak nasabah yang menunda pembayaran angsuran kredit. Hal ini akhirnya mengakibatkan kredit macet bahkan piutang yang tak tertagih serta besarnya biaya operasional yang ditanggung oleh perusahaan.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka peneliti mengangkat sebuah masalah dengan judul Sistem Penjualan Kredit Pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti dapat mengidentifikasi masalah tentang sistem penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo yaitu: analisis pemberian kredit yang dilakukan oleh perusahaan belum terlalu baik, disebabkan oleh penundaan pembayaran angsuran kredit yang mengakibatkan kredit macet bahkan piutang yang tak tertagih dan besarnya biaya operasional yang ditanggung oleh perusahaan.

1.3 Rumusan Masalah.

Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan dalam penelitian ini peneliti dapat merumuskan masalah yang ada yaitu bagaimana sistem penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo.

1.4 Tujuan Penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan sistem penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian.

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi khususnya tentang sistem penjualan kredit. Disamping itu diharapkan pula dapat menjadi referensi untuk penelitian sejenis di masa yang akan datang.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran kepada pimpinan PT. COLUMBUS Kota Gorontalo terkait dengan kebijakan kredit.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo yang berlokasi di jalan Kartini No.47 Kecamatan Kota Selatan Kota Gorontalo. Penelitian ini dilaksanakan dalam kurun waktu dari awal bulan Maret 2012 sampai dengan bulan April 2012.

1.7 Sumber Data.

Adapun sumber data yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian terdiri atas:

1. Sumber data primer, data yang diperoleh secara langsung dilapangan atau objek penelitian yang bersumber dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik dan karyawan
2. Sumber data sekunder, data yang diperoleh dari kajian pustaka atau teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian.

1.8 Teknik Pengumpulan Data.

Agar dalam penelitian mudah untuk memperoleh data maka dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Dengan teknik observasi ini peneliti secara langsung mengamati dan meneliti sesuatu hal atau keadaan yang relevansinya dengan materi pembahasan, yaitu bagaimana sistem penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo

b. Interview atau wawancara

Pada teknik ini peneliti melakukan tanya jawab dengan cara wawancara dengan pihak-pihak yang dianggap dapat memberikan penjelasan tentang masalah-masalah yang ada hubungannya dengan materi pembahasan.

1.9 Teknik Analisis Data.

Teknik analisis data yang digunakan dalam pengolahan hasil penelitian adalah analisis deskriptif kualitatif yakni menganalisis data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara kemudian digabungkan dengan teori-teori yang relevan tentang sistem penjualan kredit, menurut Mulyadi (2001).