

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Terbentuknya daerah Gorontalo menjadi satu provinsi di Indonesia merupakan tolak ukur pembangunan ekonomi di daerah ini. Persaingan dalam dunia bisnis dan ekonomi yang semakin tajam tidak dapat terelakan lagi. Hal ini dapat dilihat dengan semakin berkembangnya dunia usaha dan industri, sehingga di perlukan pengembangan usaha untuk tetap mempertahankan dan memajukan setiap perusahaan dari persaingan perusahaan lainnya.

Perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti membutuhkan strategi-strategi agar bisa bersaing dengan perusahaan lain, seperti dalam melakukan penjualan barang secara kredit untuk menarik minat setiap konsumen atau pembeli. Wibowo dan Abubakar (2003:87) berpendapat bahwa penjualan kredit adalah penjualan barang dagangan dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual pada saat transaksi, yaitu dimana pembayarannya akan di lakukan pada waktu yang akan datang.

Sedangkan Mulyadi (2010:210) berpendapat bahwa penjualan kredit di laksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang di terima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Penjualan dalam dunia usaha merupakan faktor terpenting, karena merupakan salah satu ukuran kemajuan perusahaan yang tercermin dari

peningkatan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. Dalam hal ini dengan melakukan penjualan kredit merupakan salah satu langkah yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan, meskipun perusahaan tersebut belum bisa secara langsung memperoleh pendapatannya, akan tetapi melalui penjualan kredit perusahaan memiliki peluang besar untuk menarik simpati atau minat pelanggan untuk membelanjakan pendapatan mereka pada saat itu. Hal ini menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada saat jatuh tempo maka akan terjadi pendapatan atau alir kas yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Keadaan ekonomi di Indonesia saat ini yang penuh persaingan dan kondisi yang tidak menentu. Dalam menghadapi persaingan, perusahaan harus mengambil kebijaksanaan dalam bidang pembelanjaan produk, pemasaran maupun personalia, serta mampu melihat peluang-peluang yang ada secara jeli. Karena di dunia usaha dan industri kita bisa menyaksikan banyak perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, jasa maupun produksi dengan berbagai strategi yang dilakukan guna mendapatkan keuntungan.

Penjualan kredit tidak serta merta perusahaan mendapatkan keuntungan secara langsung tetapi harus melalui piutang dari konsumen/kreditur. Dengan demikian piutang merupakan elemen modal kerja yang terus menerus harus berputar dalam rantai perputaran modal kerja. Alasan peneliti menguraikan tentang penjualan kredit karena

penjualan kredit sangatlah besar keuntungan yang akan diterima walaupun tidak secara langsung, akan tetapi sangat berpengaruh dalam perputaran modal perusahaan.

Perusahaan yang melakukan kredit akan membawa konsekuensi dengan risiko yang besar antara lain piutang yang pembayarannya tertunda. Apabila perusahaan mengalami kegagalan dalam mengelola piutang akan mengakibatkan penyedotan modal yang besar dan akan mempengaruhi modal perusahaan yang berputar. Sehingga dengan demikian perusahaan harus mampu menanggung segala risiko yang ditimbulkan dari penjualan kredit tersebut.

Perkembangan pembangunan khususnya di bidang ekonomi saat ini telah memberikan pengaruh yang cukup signifikan khususnya dari sektor bisnis yang ditandai dengan munculnya berbagai macam produk berupa alat-alat elektronik maupun kendaraan. Lebih khususnya untuk kendaraan bermotor terus mengalami pertumbuhan yang pesat. Pada kenyataannya kondisi ekonomi tidak selalu baik, bahkan cenderung naik turun.

PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan tunai dan kredit kendaraan (*motor* Suzuki). Dalam prakteknya PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo dalam melaksanakan penjualan kredit mengalami beberapa hambatan antara lain adanya pesaing, masih adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dalam

pelunasan piutang. Namun tidak lepas dari semua risiko tersebut bahwa semakin besar risiko maka semakin besar pula keuntungan atau pendapatan yang di hasilkan.

Dalam penjualan dan pendapatan PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo selang tahun 2008-2012 menunjukkan bahwa penjualan kredit pada PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo berfluktuasi. Berikut ini adalah data Perkembangan penjualan kredit dan pendapatan pada PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo.

Tabel 1.1
Perkembangan Penjualan Kredit dan Pendapatan pada PT. Sinar
Galesong Pratama Gorontalo.
Tahun 2008 - 2012

TAHUN	PENJUALAN KREDIT (unit)	PENDAPATAN Rp. (000)
2008	427	10.748.785
2009	600	16.219.705
2010	659	16.368.805
2011	841	20.797.125
2012	562	14.480.747

Sumber data : di olah dari penjualan kredit PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo

Seiring dengan keadaan penyaluran kredit yang mengalami fluktuasi hal ini akan berdampak pada perkembangan pendapatan PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo. Dalam penelitian Al-Hidayah (2009:21) mengatakan bahwa apabila penyaluran kredit turun maka pendapatan operasional juga akan mengalami penurunan begitu juga apabila penyaluran kredit meningkat maka pendapatan opsional juga akan mengalami peningkatan sehingga semakin banyak penyaluran

kreditnya maka akan semakin banyak pendapatan bunga yang akan diperoleh, hal ini juga akan berdampak terhadap pendapatan operasional perusahaan.

Bertitik tolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan formulasi judul "***Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan***" pada PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari hasil penelitian maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Adanya pesaing.
2. Dalam penjualan kredit tidak serta merta perusahaan mendapatkan keuntungan secara langsung tetapi harus melalui piutang dari konsumen/kreditur.
3. Jika masih adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen atau pelanggan dalam pelunasan piutang.
4. Biaya awal yang dibayarkan relatif lebih sedikit.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil identifikasi masalah diatas, maka peneliti dapat menetapkan rumusan masalah yaitu: seberapa besar pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan pendapatan pada PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Bertitik tolak dari rumusan masalah yang ada maka yang menjadi tujuan peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan pendapatan pada PT. Sinar Galesong Pratama Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Dapat memberikan kontribusi dan menambah wawasan pengetahuan peneliti tentang masalah yang diteliti mengenai penjualan kredit dan peningkatan pendapatan.
2. Menambah pengalaman bagi peneliti untuk melakukan penelitian serta dapat meningkatkan daya pikir untuk mengembangkan sikap ilmiah.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Dapat digunakan sebagai dasar untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan penjualan kredit dan peningkatan pendapatan.
2. Sebagai bahan informasi bagi pihak intern dalam hal untuk adanya manajemen dalam pengambilan kebijakan.