

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan salah satu bagian dari perdagangan merupakan suatu kegiatan umum dilakukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya, dan juga sebagai salah satu faktor yang dapat menunjang maju dan berkembangnya suatu usaha. Atas dasar itulah para pengusaha berkeinginan untuk memiliki sistem penjualan yang baik memenuhi kebutuhan perekonomian sekarang.

Prospek penjualan dalam suatu perusahaan merupakan salah satu fungsi utama disamping fungsi produksi dan keuangan. Melalui fungsi ini, kegiatan usaha perusahaan diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan yakni untuk menjamin kelangsungan hidupnya, berkembang dan mampu bersaing serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam menjual dan menyalurkan barang kekonsumen, maka yang harus diperhatikan oleh perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi adalah penentuan harga dan promosi, sehingga sistem penjualan dapat berajalan dengan lancar sesuai dengan kebutuhan dan daya beli konsumen. Dalam hal penjualan ini, pihak penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti akan memungkinkan terlaksananya rencana penjualan yang telah ditetapkan. Kebijakan perusahaan dalam mencapai

tujuannya adalah penjualan yang maksimal untuk mencapai target omset penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Melihat kondisi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan saat ini, maka perusahaan melakukan berbagai cara, salah satunya adalah dengan memberikan kemudahan kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan barang atau jasa tersebut. Berbagai cara pengusaha untuk menarik minat konsumen. Misalnya, minat konsumen untuk membeli barang atau jasa ditawarkan. Hal ini disebabkan karena bagi konsumen penjualan kredit itu pembayarannya mudah, yaitu dapat diangsur akan tetapi, dari penjualan kredit tersebut banyak masalah yang sering terjadi.

PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo merupakan suatu perusahaan yang berada di Kota Gorontalo yang bergerak dalam usaha otomatis, berdasarkan informasi diperoleh pada pimpinan perusahaan tersebut, bahwa setiap penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan tidak semua pelanggan yang melakukan kredit didahului dengan analisis terhadap dapat tidaknya pelanggan tersebut diberikan kredit.

Akibatnya pelunasan oleh konsumen seringkali mengalami kemacetan, dan faktor utama yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada perusahaan tersebut dalam setiap penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan adalah tingkat kepercayaan yang diberikan oleh pimpinan perusahaan kepada pelanggan pada waktu terjadinya perjanjian atau adanya kesepakatan untuk saling mempercayai kedua belah pihak, tidak dilandasi dengan adanya data diri yang lengkap oleh pelanggan.

Sehingga banyak pelanggan yang melakukan pembayaran tidak tepat waktu, sehingga menimbulkan kredit macet.

Berdasarkan masalah diatas maka akan diteliti sistim penjualan kredit pada **"PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo"** yang diformulasikan dalam judul **" Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo"**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas yang telah peneliti uraikan maka peneliti dapat menarik beberapa identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Banyak konsumen yang menunda pembayaran angsuran kredit macet dan bahkan piutang tak tertagih, dan biaya operasional yang akan ditanggung oleh pihak perusahaan.
2. Adanya penundaan pembayaran kredit yang dilakukan oleh konsumen hingga terjadinya kredit macet.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimanakah sistem penjualan secara kredit yang dilakukan oleh PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan penembangan mutu, khususnya dalam *sistem penjualan kredit*.
2. Hasil penelitian ini kiranya dapat menjadi sumber informasi dan rekomendasi bagi peneliti lain untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Sebagai masukan dan pertimbangan bagi instansi khususnya kepada PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo dalam suatu penjualan kredit.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan pengetahuan bagi masyarakat yang sering menjadi pelanggan penjualan kredit diperusahaan yang bersangkutan.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo yang berlokasi di jalan Ahmad Yani No 9 A, .Kota Timur Kota Gorontalo. Dengan waktu penelitian dimulai dari bulan Februari 2013 sampai dengan selesai.

1.7 Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap pimpinan PT. Adira Finance Tbk, Gorontalo, dan data

sekunder yang diperoleh dari kajian pustaka dan literatur-literatur dari para ahli yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara yaitu teknik yang digunakan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada karyawan perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.
2. Observasi yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap instansi terkait.

1.9 Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu, menganalisis data yang diperoleh hasil dari pengumpulan data lapangan kemudian disesuaikan dengan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.