

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Menghadapi persaingan usaha yang semakin meningkat, sebuah tempat usaha harus mempunyai tujuan agar bisa membuat usaha bisnis yang di jalankan bisa tetap berjalan dengan baik. Intinya tujuan akan berjalan sesuai dengan harapan apabila bisnis tersebut dapat diatur dengan baik sesuai dengan apa yang diharapkan.

Inti suatu tujuan dari setiap tempat usaha yang didirikan tentunya memperoleh laba yang optimal atas penanaman modal dalam tempat usaha yang di dirikan. Seiring dengan persaingan usaha yang semakin ketat, dan juga kemajuan yang pesat dari tempat usaha tersebut, maka tentunya perlu adanya strategi penjualan yang beragam dalam tempat usaha tersebut dengan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk melakukan transaksi-transaksi penjualan barang secara kredit.

Tentunya dengan adanya penjualan kredit akan menimbulkan piutang dalam setiap transaksi. Yang tentunya di dalam piutang terdapat resiko-resiko yang kemungkinan besar bisa terjadi di dalam tempat usaha tersebut. Seperti yang di jelaskan dalam salah satu metode piutang tak tertagih yaitu metode langsung (direct method), yakni metode langsung mengakui beban piutang tak tertagih pada saat terjadinya, sehingga mungkin saja jumlah besar piutang tak tertagih menyebabkan penurunan laba yang sangat signifikan pada satu periode tertentu.

Resiko yang akan terjadi adalah piutang yang tidak di bayarkan oleh pelanggan. Tentunya hal ini bisa berpengaruh terhadap laba bersih yang di dapatkan oleh penjual

barang dagangan. Seperti yang terdapat pada Toko.Rohis Gorontalo yang merupakan Toko pakaian grosir yang menjual berbagai macam jenis pakaian. Toko ini sudah 15 tahun berdiri di Jl. Imam Bonjol kota Gorontalo.

Dalam sistim transaksi di toko Rohis, menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit, masalah yang ditimbulkan yakni dalam penjualan kredit, dimana utang yang dilakukan para pelanggan dari toko Rohis ini beberapa utang tidak dibayarkan oleh pelanggan sehingga mempengaruhi laba yang diperoleh oleh Toko Rohis.

Berdasarkan fenomena di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap Toko Rohis dengan judul laporan:

### **“Penerapan Sistem Penjualan kredit pada Toko Rohis “Gorontalo”**

#### **1.2 Identifikasi masalah**

Dalam uraian yang telah dikemukakan di atas maka dapat di identifikasikan masalah dalam penelitian di Toko Rohis adalah sebagai berikut:

Toko belum dapat mengatur sistem penagihan piutang dari para pelanggan yang melakukan transaksi secara kredit.

#### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana cara mengatur sistem penjualan kredit di toko Rohis agar tidak lagi terjadi piutang tak tertagih.

#### **1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan di atas, maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan kredit di dalam Toko Rohis yang menimbulkan piutang yang tak terbayarkan.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

- a. Sebagai upaya untuk menerapkan konsep dan teori yang diperoleh diperguruan tinggi ke dalam praktek nyata di lapangan.
- b. Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan perbandingan terhadap penelitian sejenis

### **1.5.2 Manfaat praktis**

Untuk menjadi sumbangsi pemikiran bagi pihak Manajemen atau Pemilik toko Rohis Gorontalo dalam pengambilan keputusan di kedepannya.

## **1.6 Tempat dan waktu penelitian**

Penelitian dilakukan pada Toko Rohis di Jl. Imam Bonjol, Kelurahan Limba B, Kecamatan Kota Selatan, Kota Gorontalo. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Februari – Mei 2013.

## **1.7 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data data yang diperoleh dari data primer dan sekunder yang berkaitan dengan pemasalahan yang akan diteliti pada Toko Rohis.

## **1.8 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu melalui sesi wawancara, observasi dan dokumentasi yang dilakukan secara langsung dengan pemilik Toko Rohis.

## **1.9 Teknik analisa data**

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yakni dengan menganalisa data dari sesi tanya jawab langsung dengan pemilik toko yang kemudian disesuaikan dengan teori-teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.