

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perekonomian di negara Indonesia dalam beberapa tahun terakhir memperlihatkan perkembangan yang cukup baik. Dalam rangka menunjang pembangunan dan kesejahteraan struktur ekonomi nasional khususnya di kota Gorontalo guna memantapkan perkembangan daerah maka perlu di dorong dengan adanya peran para pengambil kebijakan dengan memberikan kesempatan kepada pihak swasta untuk mendirikan usaha – usaha baik dibidang produksi maupun distribusi guna menunjang kehidupan rakyat kecil. Hal ini terlihat sangat baik bagi masyarakat luas disamping untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia juga mampu meningkatkan kinerja dalam sebuah pemerintahan. Dengan adanya pihak swasta maka dapat membantu berjalannya roda kehidupan suatu daerah.

Tujuan utama dari kegiatan usaha adalah untuk mencapai laba dan juga untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat memberikan pelayanan yang terbaik serta maksimal bagi pelanggannya, kondisi tersebut akan memotivasi perusahaan dalam melakukan penjualan dan pelaksanaan sistem yang baik dalam usaha peningkatan pendapatan yang berasal dari penjualan.

Perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti membutuhkan strategi-strategi agar bisa bersaing dengan perusahaan lain, seperti dalam melakukan penjualan secara tunai dan secara kredit. Sebelum penjualan dilakukan biasanya akan disepakati terlebih dahulu bagaimana cara pembayaran transaksi tersebut apakah secara tunai ataukah secara kredit. Apabila pembayaran dilakukan secara tunai maka perusahaan akan menerima kas langsung dari pembeli dan ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai, namun apabila pembayaran dilakukan secara kredit maka perusahaan akan menerima piutang dari konsumen berdasarkan ketetapan waktu yang telah disepakati bersama. Kegiatan penjualan kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Penjualan kredit pada akhirnya akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Penjualan kredit merupakan penjualan yang ditetapkan tergantung pada perusahaan dan kondisi perusahaan tersebut serta konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk perusahaan tersebut.

Berikut ini adalah data perkembangan penjualan kredit dan penjualan tunai PT. Rocky Mitra Sukses.

**Tabel 1**  
**Perkembangan Penjualan**  
**PT. Rocky Mitra Sukses**

NO SUPPLIER	TAHUN	UNICHARM	JHONSON	PERFETTY	TOTAL
PENJUALAN TUNAI	2013	3.932.797.116	3.990.172.518	2.889.122.152	10.812.091.786
	2014	4.121.130.919	3.930.985.517	2.923.585.585	10.975.702.021
	2015	4.922.691.968	3.785.256.987	2.789.522.287	11.497.471.542
PENJUALAN KREDIT	2013	11.497.883.203	6.920.166.983	6.066.869.223	24.484.919.409
	2014	13.029.128.598	6.503.253.287	5.789.958.988	25.322.340.873
	2015	14.483.487.580	7.892.563.150	7.002.325.457	29.378.376.187
PENJUALAN KREDIT TERTUNDA	2013	20.726.226	26.826.332	22.323.333	69.875.891
	2014	21.128.249	25.148.421	23.179.477	69.456.147
	2015	47.070.199	45.763.840	50.567.233	143.301.272

*Sumber Data : Bagian Penjualan PT. Rocky Mitra Sukses Kota Gorontalo*

Tabel di atas menggambarkan perkembangan penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan tertunda suatu produk kebutuhan sehari-hari masyarakat yang dalam hal ini adalah produk unicharm, jhonson, dan perfetty selama tahun 2013 sampai tahun 2015. Data diatas merupakan prestasi yang telah dicapai perusahaan, walaupun masih Nampak kekurangan-kekurangan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen termasuk adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan konsumen sehingga mengakibatkan kredit tertunda.

Berkaitan dengan hal-hal yang diuraikan sebelumnya, atas dasar pendapatan yang sering berubah-ubah peneliti tertarik untuk melakukan suatu kajian ilmiah dengan formulasi judul **“Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan”** pada salah satu

perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan baik secara tunai maupun secara kredit kebutuhan rumah tangga (*sembako*) yaitu PT. Rocky Mitra Sukses.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka dapat di rumusan masalah yaitu :

1. Apakah implementasi sistem penjualan kredit pada PT.Rocky Mitra Sukses Kota Gorontalo telah efektif?
2. Seberapa besar pengaruh sistem penjualan kredit terhadap peningkatan pendapatan pada PT.Rocky Mitra Sukses Kota Gorontalo?

## **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem penjualan kredit terhadap peningkatan pendapatan perusahaan PT. Rocky Mitra Sukses.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

- Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman dan mengembangkan kemampuan berfikir ilmiah peneliti dalam permasalahan yang ditemukan pada perusahaan PT. Rocky Mitra Sukses

- Untuk mengetahui pengaruh sistem penjualan kredit terhadap peningkatan omzet pendapatan pada PT. Rocky Mitra Sukses

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

- Penelitian ini diharapkan mampu memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan khususnya mengenai penjualan kredit serta dapat memberikan kontribusi pemikiran kepada perusahaan dalam menangani kegiatan penjualan kredit.