

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang Masalah**

Persaingan bisnis yang ketat seiring dengan perkembangan perekonomian dan teknologi dalam memasuki era globalisasi dimana Indonesia juga memasuki Masyarakat Ekonomi Asia menuntut perusahaan ini untuk terus menerus mengembangkan usahanya, dalam mengembangkan usaha perusahaan juga membutuhkan pendapatan yang besar, dan untuk mendapatkan pendapatan yang besar perusahaan perlu meningkatkan penjualan dan penjualan bisa dilakukan secara tunai dan juga kredit. Perusahaan memberikan fasilitas secara kredit bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan. Perusahaan berharap dengan pemberian kredit dapat meningkatkan jumlah pelanggan yang secara tidak langsung berpengaruh terhadap peningkatan dan perolehan laba.

Keberhasilan perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan semakin besar volume penjualan, maka semakin besar mendapatkan laba.

Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya bertujuan memperoleh laba, dan juga perusahaan akan selalu berusaha agar laba selalu meningkat. Perolehan laba yang besar akan mengundang investor untuk bergabung dalam menanamkan modalnya di perusahaan.

Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Demikian juga dengan perputaran piutang karena hal itu sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan. Dengan adanya perencanaan yang matang serta siklus piutang yang baik dan memenuhi standart maka hal-hal yang tidak di inginkan perusahaan seperti adanya *bad debt* ataupun piutang tak tertagih dapat dihindari.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang serta perusahaan terlebih dahulu untuk melakukan analisis kepada calon pelanggan.

Secara garis besar ,penjualan kredit adalah transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara non tunai. Siklus operasi normal dalam sebuah perusahaan melibatkan pembelian barang,persediaan dan kemudian di jual secara kredit.Sedangkan perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama pengihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Laba adalah merupakan tujuan utama dari perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan teori yang telah ada, bahwa dalam keadaan normal bila penjualan kredit tinggi maka laba yang nantinya diperoleh akan tinggi pula serta

perputaran piutang yang tinggi maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar pun akan tinggi.

Berdasarkan hal ini, penulis tertarik untuk mengembangkan penelitian ini dari sudut pandang yang baru, dengan judul **“Pengaruh Penjualan Kredit Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Usaha Pada CV.Elsahaday Maranatha”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Pengaruh Penjualan Kredit pada CV.Elshaday Maranatha?
2. Bagaimanakah Pengaruh perputaran piutang pada CV.Elshaday Maranatha?
3. Seberapa besar pengaruh yang dominan antara penjualan kredit dan perputaran piutang terhadap laba usaha pada CV.Elshaday Maranatha?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit pada CV.Elshaday Maranatha.
2. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang pada CV.Elshaday Maranatha.
3. Untuk mengetahui Pengaruh yang dominan antara penjualan kredit dan perputaran piutang terhadap laba usaha pada CV.Elshaday Maranatha.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Aspek Akademis

Aspek akademik adalah suatu kegiatan yang memfokuskan kepada penjaminan dan konsultasi tentang mutu akademik yang bersifat independen dan objektif. Pemeriksaan aspek akademik ini berkaitan dengan sistem mutu yang mencakup struktur organisasi,

tanggung jawab, prosedur, proses, dan sumber daya untuk melaksanakan manajemen mutu.

## 2. Aspek Ilmu Pengetahuan

Ilmu pengetahuan adalah sekumpulan pengetahuan yang tersusun secara sistematis, dalam arti bahwa dengan adanya penelitian ini dapat menambah adanya ilmu pengetahuan bagi orang lain.

## 3. Aspek Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan di dalam penerapannya dapat memberikan sumbangsih kepada pelaku ekonomi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Terkait dengan konsep penjualan kredit, konsep perputaran piutang dan konsep laba bersih