

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap organisasi bisnis dalam melaksanakan aktivitas usahanya tentu mempunyai tujuan tersendiri yaitu untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan. Hal ini sejalan dengan cita-cita perusahaan untuk maju, tumbuh dan berkembang dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat pada masa kini. Keadaan seperti ini mengharuskan perusahaan untuk lebih memperhatikan situasi pasar dan prospeknya serta dapat mempergunakan setiap peluang yang ada dengan memperhatikan segala aspek baik di dalam maupun di luar perusahaan.

Kegiatan perusahaan yang secara langsung menentukan tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat berhasil apabila kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik sesuai dengan yang direncanakan. Untuk itu diperlukan suatu penilaian terhadap tingkat penjualan yang diperoleh apakah mengalami kenaikan atau penurunan yang nantinya akan menjadi tolak ukur kemajuan perusahaan di masa mendatang.

Untuk mencapai tingkat penjualan yang diharapkan, perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Persaingan ini tidak hanya berlaku pada keunggulan produk saja tetapi dapat juga meliputi jasa yang diberikan kepada pelanggan. Perusahaan dagang yang penghasil

utamanya berasal dari penjualan barang, dapat melakukan kebijakan penjualan kredit dengan syarat-syarat yang memudahkan pelanggan untuk melaksanakan pembelian.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan akan menunjukkan fluktuasi. Selanjutnya penjualan kredit mempengaruhi penjualan yang dilakukan perusahaan. Adapun penjualan yang terkait didalamnya merupakan salah satu faktor terpenting, karena menjadi salah satu ukuran kemajuan perusahaan, yang tercermin dari peningkatan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun.

CV. Happy Medan Motor merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor dengan berbagai merek dan type seperti merek New Jet Z, Sporty R, New Faster, Flash, dan sebagainya. Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan ini tentu saja tidak terlepas dari adanya penjualan kredit. Penjualan kredit saat ini sesuai dengan keadaan atau perekonomian konsumen untuk membeli produk perusahaan. Selain itu dengan adanya penjualan kredit maka kemungkinan berkurangnya persaingan dengan penjualan produk sejenis lainnya juga dapat dilakukan.

Saat ini diketahui bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan sudah baik, dengan kondisi persaingan yang sangat ketat dengan adanya berbagai merek dan jenis sepeda motor yang beredar. Penjualan yang diperoleh sebagian besar merupakan penjualan yang dilakukan secara kredit, dimana penjuwalann kredit sangat diminati karena sangat membantu dalam pembayaran yang dilakukan secara cicilan, sehingga