

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tingkat kebutuhan masyarakat akan kendaraan sebagai sarana transportasi cukup meningkat, dikarenakan kendaraan sekarang ini mempunyai fungsi yang sangat penting bagi masyarakat untuk dapat menunjang aktivitas bagi setiap individunya. Beberapa tahun terakhir ini banyak bermunculan perusahaan-perusahaan jasa penjualan kendaraan bermotor atau perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif.

Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan, maka menimbulkan permasalahan bagi perusahaan dimana persaingan dunia usaha dalam bidang otomotif akan semakin ketat. Ketatnya persaingan usaha menyebabkan perusahaan harus dapat menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing baik dalam harga yang ditawarkan, kualitas produk, pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maupun dalam strategi pemasaran, hal ini dilakukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu tujuan setiap perusahaan, baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa adalah untuk memperoleh laba optimal.

Produktivitas penjualan tunai maupun penjualan kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba bagi perusahaan, khususnya bagi penjualan kredit harus dapat perhatian lebih dibandingkan penjualan tunai, karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan adanya piutang usaha dan kemungkinan akan

menimbulkan kerugian piutang atau piutang tak tertagih dan timbulnya beban biaya dalam menangani piutang usaha, disebabkan adanya penunggahan kredit .

CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelان merupakan salah satu perusahaan penjualan kendaraan sepeda motor roda dua mengalami peningkatan dalam penjualannya, khususnya penjualan kredit yang jumlah pertahunnya lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Peningkatan tersebut disebabkan karena strategi penjualan secara kredit sangat diutamakan dibandingkan penjualan tunai, dan permintaan pelanggan dalam membeli kendaraan secara kredit juga semakin meningkat. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Rasio Perputaran Piutang Usaha Terhadap Pendapatan Penjualan Pada CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelان”.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan penelitian yaitu : “Apakah rasio perputaran piutang usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan penjualan pada CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelان?”.

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui rasio perputaran piutang usaha terhadap pendapatan penjualan pada CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelان.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor dan masalah-masalah yang timbul dalam proses pemberian kredit kendaraan bermotor pada CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelan.

#### **D. Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang membangun bagi banyak pihak yaitu :

1. Bagi CV. Sakti Perkasa Motor Cabang Marelan, penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan dalam mengambil keputusan bisnis yang berkaitan dengan ratio perputaran piutang dalam memprediksi pendapatan penjualan dimasa yang akan datang.
2. Bagi peneliti, yaitu untuk menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan tentang analisis rasio perputaran piutang untuk peningkatan pendapatan penjualan.
3. Bagi peneliti lainnya, menjadi bahan referensi untuk membuat penelitian yang lebih spesifik mengenai analisis rasio perputaran piutang untuk peningkatan pendapatan penjualan.