

**PENERAPAN KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DALAM  
USAHA MENINGKATKAN RENTABILITAS PADA  
DEALER YAMAHA HARPINDO JAYA  
PURWODADI**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun Oleh ;

**INDRA AGUNG WIJAYA**  
**B 100050266**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2009**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Dealer didirikan sebagian besar mempunyai tujuan untuk memasarkan produknya serta memperoleh laba dari hasil operasionalnya. Laba dealer didapat dari total penerimaan dikurangi dengan jumlah total pengeluaran yang harus digunakan oleh suatu dealer.

Untuk mengetahui tingkat keuntungan suatu dealer dapat dilihat dari laporan keuangannya. Kondisi keuangan dan hasil dealer yang tercermin pada laporan keuangan dealer pada hakekatnya merupakan hasil akhir dari kegiatan akuntansi dealer tersebut.

Laporan keuangan ini sering kali bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan kondisi keuangan dari hasil operasi dealer. Adapun pihak-pihak yang berkepentingan tersebut adalah pihak atau pimpinan dealer, pemilik, kreditur, investor, penyalur, karyawan, lembaga pemerintah, dan masyarakat umum.

Kebutuhan pihak dealer terdapat dana yang dibutuhkan baik macamnya, jumlahnya maupun jangka waktunya dapat diteliti dilaporan keuangan pada periode tertentu, yang pada akhirnya dapat diketahui pula macam dana yang dibutuhkan oleh dealer. Sehingga dari hasil analisa laporan keuangan dari suatu dealer mempunyai peranan penting, yaitu antara lain:

1. Analisa laporan keuangan dealer akan dapat mengetahui keadaan perkembangan pada waktu yang lalu maupun waktu sekarang, baik keberhasilan maupun kegagalannya.
2. Hasil analisa tersebut akan sangat penting artinya akan penyusunan kebijaksanaan yang akan dilakukan diwaktu yang akan datang.
3. Dengan analisa tersebut akan diketahui efisiensi penggunaan modal, diketahui tingkat perputaran modal dalam berbagai aktiva, dan diketahui perputaran modal dengan sumber-sumbernya.
4. Ketentuan-ketentuan yang diperoleh akan membantu pimpinan dealer dalam memilih dan menentukan kebijaksanaan dalam pembelian, penjualan dan pembelanjaan yang akan dilakukan diwaktu yang akan datang, serta dapat menentukan perlu dan tidaknya dalam penambahan modal.

Dalam menghadapi persaingan perusahaan harus dapat mengambil kebijaksanaan dengan tepat dalam bidang pembelanjaan produk, pemasaran maupun personalia. Serta mampu memanfaatkan peluang-peluang secara jeli. Dengan begitu diharapkan perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Didalam dunia bisnis saat ini hampir semua perusahaan melaksanakan politik penjualan kredit. Politik ini dilaksanakan karena perusahaan ingin menguasai pasar, dan meningkatkan omzet penjualan yang diharapkan akan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan serta dapat terbinanya hubungan yang akrab dengan pelanggan. Namun didalam kebijaksanaan penjualan kredit

menanggung biaya-biaya baru yang muncul serta mampu menanggung segala resiko dari kebijaksanaan penjualan kredit dan mampu menganalisa konsumen dengan baik maka keuntunganpun bisa didapatkan.

Dalam penjualan kredit perusahaan tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi yang berawal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Kebijaksanaan kredit akan membawa konsekwensi dengan resiko yang cukup besar, resiko-resiko tersebut antara lain adalah piutang yang pembayarannya tertunda. Piutang yang tertagih (bad debit) dan keharusan penyediaan dana untuk menutup seluruh pembayaran produk yang tertunda maupun yang tidak tertagih tersebut. Apabila perusahaan mengalami kegagalan didalam mengelola kebijaksanaan piutang akan mengakibatkan penyedotan modal yang sangat besar dan akan mempengaruhi operasi perusahaan secara keseluruhan. Tetapi perusahaan mampu menganalisa konsumen yang baik maka resiko-resiko yang ditimbulkan dari penjualan kredit akan teratasi dan keuntungan bisa didapatkan, serta diharapkan mampu meningkatkan rentabilitas.

## **B. Perumusan Masalah**

Didalam usaha melaksanakan kebijaksanaan penjualan kredit perusahaan mempunyai harapan agar volume penjualan dapat meningkat. Dan dengan kebijaksanaan penjualan kredit yang telah dijalankan tersebut juga dapat

menjaga kontinuitas perusahaan serta dapat memberikan keuntungan atau tidak, yang akhirnya dapat meningkatkan rentabilitas. Hasil akhir yang berupa keuntungan, tidak hanya tergantung pada banyaknya motor yang sudah terjual, masih banyak faktor lainnya. Dengan demikian pokok masalahnya adalah:

1. Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi pendapatan dealer khususnya di bagian kredit?
2. Apakah kebijakan penjualan kredit motor tersebut dapat meningkatkan rentabilitas ekonomi dealer?

### **C. Tujuan Penelitian**

Untuk memperjelas arah pembahasan penelitian ini, maka tujuan diadakannya penelitian ini adalah:

1. Menggambarkan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dealer khususnya di bagian kredit.
2. Menganalisis pengaruh penjualan kredit terhadap rentabilitas.

### **D. Manfaat Penelitian**

Setelah diadakan penelitian ini maka dapat dipetik suatu manfaat yang berguna. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Menambah pengetahuan pembaca dalam penelitian khususnya di bidang penjualan, serta literatur bagi penelitian selanjutnya.

## 2. Manfaat Bagi Dealer

Sebagai bahan pertimbangan bagi pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan masalah penjualan kredit.