

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pasti ingin mendapatkan laba sesuai dengan target yang diinginkan, pada umumnya laba diperoleh dari hasil penjualan *cash*/tunai maupun penjualan kredit. Dalam persaingan usaha di zaman sekarang ini, perusahaan harus memiliki strategi yang bagus dan meningkatkan kinerja karyawan dan pelayanan agar penjualan di perusahaan terus meningkat dan yang digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan adalah dengan cara memberikan prosedur penjualan secara *cash*/tunai dan kredit kepada *customer* (pelanggan).

Penjualan terbagi menjadi dua macam yaitu penjualan *cash*/tunai dan penjualan kredit, penjualan *cash* adalah pembeli datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran ke kasir dan kemudian menerima barang yang dibeli. Penjualan kredit adalah dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dalam persaingan antar dunia perusahaan dagang saat ini semakin ketat, dengan adanya perkembangan zaman dan teknologi saat ini banyak

perusahaan dagang yang menawarkan konsep yang modern dan lebih menarik karena perkembangan zaman yang berkembang sangat cepat. Dengan adanya hal tersebut maka, perusahaan dagang berusaha untuk mempertahankan perusahaan dan mendapatkan laba sesuai dengan target yang telah ditargetkan perusahaan. Prosedur penjualan yang ditawarkan perusahaan dagang atau jasa beragam yaitu secara *cash* dan kredit. Dalam suatu perusahaan prosedur penjualan *cash* dan kredit digunakan untuk mengetahui bagaimana pencapaian laba pada perusahaan tersebut.

Tanpa adanya prosedur penjualan pada perusahaan, maka alur atau prosedur penjualan pada perusahaan menjadi tidak beraturan dan tidak terprosedur dengan baik. Maka dengan adanya prosedur penjualan perusahaan sangat terbantu dan prosedur penjualan menjadi lebih teratur dan terprosedur dengan baik.

Berdasarkan penelitian tugas akhir dari Intan Merina Putri (2016), disimpulkan bahwa prosedur penjualan kredit pada PT Dwimitra Sejahtera Utama yang terdiri dari *order* penjualan, pengiriman barang, pencatatan piutang, penagihan dan pencatatan penjualan sudah sesuai dengan prosedur yang dikemukakan teori dari Mulyadi yang terdiri dari *order* penjualan, pengiriman barang, pencatatan piutang, penagihan dan pencatatan penjualan. Tetapi pada prosedur penjualan kredit di PT Dwimitra Sejahtera Utama prosedur penagihan menurut Mulyadi tersebut tergolong prosedur yang dilakukan oleh pihak *leasing* sehingga PT

Dwimitra Sejahtera Utama sudah menjalankan prosedur penjualan kredit dengan benar.

Penulis memilih PT Usaha Utama Bersaudara, karena penulis ingin membandingkan bagaimana prosedur penjualan *cash* dan kredit pada PT Usaha Utama Bersaudara dengan teori prosedur penjualan *cash* dan kredit yang dikemukakan oleh Sujarweni.

Perusahaan harus mempertahankan penjualan yang stabil dengan menjalankan prosedur penjualan *cash/tunai* dan kredit yang sesuai dengan perusahaan. Pada bagian *Reseller* akan mencatat informasi dari calon *customer* (pelanggan) ataupun pelanggan tetap pada perusahaan, mulai dari nama pelanggan, alamat, nomor telepon dan informasi pelanggan lainnya yang berhubungan dan yang diperlukan perusahaan untuk informasi pembelian.

PT Usaha Utama Bersaudara berkecimpung dalam bidang pusat kurma, oleh-oleh haji dan umroh, dengan menyediakan berbagai keperluan haji/umrah, mulai dari perlengkapan hingga oleh-oleh khas Arab dan Timur Tengah yang dibutuhkan para jemaah. Dalam usahanya untuk mempertahankan penjualan kurma, oleh-oleh haji dan umroh secara stabil, PT Usaha Utama Bersaudara mempunyai prosedur penjualan secara *cash/tunai* dan kredit, prosedur penjualan *cash/tunai* pada PT Usaha Utama Bersaudara diantaranya nama, alamat, KTP dan nomor telepon. Dan prosedur penjualan kredit pada PT Usaha Utama Bersaudara yaitu sudah menjadi customer di perusahaan, melihat dari *history* pembayaran

customer, dan dilihat dari seringnya *customer order* pada perusahaan. melihat pentingnya prosedur penjualan secara *cash*/tunai dan kredit di perusahaan, maka penulis mengambil judul “Prosedur Penjualan Grosir Secara *Cash* dan Kredit Di PT Usaha Utama Bersaudara”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang dirumuskan pada penelitian ini ”Prosedur Penjualan Grosir Secara *Cash* dan Kredit Di PT Usaha Utama Bersaudara”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan grosir secara *cash* dan kredit di PT Usaha Utama Bersaudara.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

a. Bagi penulis :

- 1) Memperoleh pengalaman yang berharga dalam penelitian karya ilmiah, sehingga dapat memberikan bekal dalam mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja sesungguhnya.
- 2) Dapat mengetahui bagaimana pekerjaan yang dilakukan secara nyata pada perusahaan.
- 3) Dapat membandingkan materi yang di dapat selama perkuliahan dengan yang ada di perusahaan.

b. Bagi Perusahaan PT Usaha Utama Bersaudara :

Manfaat bagi PT Usaha Utama Bersaudara, bisa menjadi bahan pertimbangan perusahaan untuk perbaikan.

c. Bagi Politeknik NSC Surabaya :

Manfaat bagi Politeknik NSC, bisa menjadi bahan referensi di perpustakaan.