

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Kemajuan teknologi mendorong perkembangan bisnis spare parts pendingin yang semakin pesat. Hal ini ditandai dengan banyaknya outlet penjualan spare part pendingin baru yang muncul di Indonesia. Adanya import berbagai macam spare part pendingin di Indonesia juga merupakan salah satu bentuk perkembangan bisnis spare part pendingin di Indonesia. Sehingga menuntut outlet penjualan spare part pendingin untuk melakukan persaingan yang sangat ketat.

Untuk dapat terus bertahan outlet penjualan spare part pendingin dituntut untuk mempertahankan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Di dalam mempertahankan penjualan tersebut, outlet penjualan spare part pendingin harus memiliki strategi pemasaran, strategi penjualan, strategi penetapan harga. Tujuan menggunakan konsep pemasaran adalah untuk memperbaiki hubungan dengan customer karena hubungan yang lebih baik dapat menimbulkan penjualan dan meningkatkan laba penjualan.

Tuntutan dari direktur utama agar karyawan selalu menghasilkan penjualan dan laba yang maksimal menjadi salah satu masalah yang harus di hadapi setiap harinya. Karyawan diuntut agar mampu memberikan edukasi terhadap customer tentang harga yang murah dan kualitas barang yang setara dengan yang lain walaupun berbeda merk. Sedangkan pada kenyataannya laba penjualan tidak stabil.

Tidak hanya itu banyaknya perusahaan spare part pendingin yang menjadi pesaing dalam kegiatan pemasaran PT Sumber Mandiri Surabaya. Hal ini menuntut PT Sumber Mandiri Surabaya untuk dapat terus bersaing didunia pemasaran. Untuk dapat mempertahankan perusahaan, PT Sumber Mandiri Surabaya melakukan strategi penjualan supaya Penjualan tunai maupun Penjualan kredit tetap bertahan di PT Sumber Mandiri Surabaya. Dalam melakukan strategi penjualan PT Sumber Mandiri Surabaya memanfaatkan beberapa media elektronik seperti telepon, fax, dan internet dan untuk memasarkan produknya dan berupaya agar mendapatkan customer baru. Selain itu melakukan promosi penjualan dengan cara sebar brosur, sebar kartu nama, dan sebar price list untuk toko-toko yang berpotensi bisa menjadi customer baru.

Penjualan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Kondisi tersebut akan memberikan hal yang baik terhadap perusahaan maupun customer. Penjualan dan penetapan harga yang baik akan mempengaruhi laba penjualan yang di dapatkan. Penjualan harus selalu di pertahankan karena penjualan merupakan alat ukur keberhasilan suatu usaha.

Sistem penjualan pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan ini bertujuan untuk, menghasilkan laba penjualan yang optimal. Kegiatan tersebut, dilakukan dengan cara mengatur strategi penjualan, serta upaya dalam menghadapi persaingan, untuk menarik minat para customer. Sistem penjualan dapat membantu dan meminimalisir permasalahan yang terjadi, sehingga sistem penjualan secara tunai dan penjualan kredit dapat berjalan dengan efektif dan efisien

Penjualan tunai dan penjualan kredit merupakan elemen pendukung operasional, yang berperan besar terhadap kelancaran operasional perusahaan. Setiap perusahaan, sedapat mungkin menghindari, atau meminimalisir hal-hal buruk akibat penjualan, yang menggunakan kecurangan, baik dari eksternal maupun internalnya. Semakin menurun volume penjualan, maka laba penjualan pun menurun, apabila hal ini tidak segera di tanggulangi, maka akan merugikan perusahaan.

Selain penjualan tunai dan penjualan kredit, harga juga merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi laba penjualan. Penetapan harga suatu produk harus mempertimbangkan banyak faktor karena penjualan yang baik merupakan penjualan yang memiliki volume penjualan tinggi dan laba penjualan tinggi. Ketika harga dapat bersaing, customer akan datang dengan sendirinya untuk membeli produk. Oleh sebab itu penetapan harga harus mempertimbangkan banyak faktor yang dapat mempengaruhi penetapan harga agar menarik minat customer dan tidak merugikan usaha.

PT Sumber Mandiri Surabaya merupakan salah satu perusahaan distributor Spare Part Pendingin salah satu produknya yaitu Pipa Set HD Inverter 1 pk. Pipa Set HD Inverter 1 pk adalah pipa tembaga ukuran 1/4 dan 3/8 yang di bungkus menjadi satu set .

PT Sumber Mandiri Surabaya memiliki beberapa outlet penjualan spare part pendingin yang tersebar di wilayah Indonesia bagian timur. Salah satu outlet yang di miliki adalah PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. PT Sumber Mandiri Surabaya Meyakini bahwa harga yang di tetapkan merupakan harga termurah di Surabaya. Selain itu PT Sumber Mandiri Surabaya meyakini memiliki barang terlengkap dari pada perusahaan lainnya. Dari harga dan kelengkapan barang tersebut PT Sumber Mandiri Surabaya siap bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis akan menganalisis mengenai Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Penetapan Harga serta Laba Penjualan produk pipa set HD inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran

Surabaya. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyusun penelitian dengan judul

“Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 Pk Pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya”.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah Penjualan Tunai berpengaruh terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya ?
2. Apakah Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya ?
3. Apakah Penetapan Harga berpengaruh terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya ?
4. Apakah Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, dan Penetapan Harga berpengaruh secara simultan terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya ?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Ingin membuktikan dan menganalisis pengaruh Penjualan Tunai terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya.
2. Ingin membuktikan dan menganalisis pengaruh Penjualan Kredit terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya.
3. Ingin membuktikan dan menganalisis pengaruh Penetapan Harga terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya.
4. Ingin membuktikan dan menganalisis pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, dan Penetapan Harga secara simultan terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 pk pada PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan anatara lain :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan yang di dapat selama proses pembelajaran di Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan oleh outlet PT Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya sebagai referensi dalam melakukan strategi pasar untuk mempertahankan penjualan dan penetapan harga yang berpengaruh terhadap omzet penjualan.

3. Bagi Program Studi

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan bacaan dan perbandingan bagi pembaca dalam melakukan penelitian.