

ABSTRAK

A R I Y A N D I. Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Tingkat Pertumbuhan Penjualan pada CV. Happy Medan Motor. Skripsi 2009.

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 penghasilannya 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.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : " Apakah ada pengaruh penjualan kredit terhadap tingkat pertumbuhan penjualan pada CV. Happy Medan Motor?". Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa penjualan pada CV. Happy Medan Motor dilakukan dengan 3 (tiga) cara yaitu penjualan secara tunai, penjualan secara kredit dan penjualan secara *trade in*.

Perhitungan dengan menggunakan korelasi product moment diperoleh nilai koefisien korelasi $r = 0.9976$ atau 99.76 % dan positif. Nilai Dengan demikian ini berarti bahwa semakin tinggi penjualan kredit CV. Happy Medan Motor maka akan semakin tinggi pula tingkat pertumbuhan penjualan yang dicapai perusahaan. Selain itu dengan menggunakan uji hipotesis yaitu uji t diperoleh $t_{hitung} = 295,48$ dan dengan $t_{tabel} = 4,303$ maka $t_{hitung} > t_{tabel}$, yang menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara penjualan kredit terhadap tingkat pertumbuhan penjualan

Kata Kunci : Penjualan Kredit, Pertumbuhan Penjualan.