

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dalam dunia usaha yang semakin ketat menuntut perusahaan-perusahaan sejenis untuk terus mengembangkan skala usahanya. Dalam menghadapi persaingan ini perusahaan harus menerapkan kebijakan strategi yang tepat, baik di bidang pemasaran, keuangan, produksi, dan sumber daya manusia. Sehingga dengan demikian perusahaan diharapkan dapat menghadapi persaingan tersebut dengan terus meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan operasional sehari-hari perusahaan. Dunia usaha kini menghadapi sistem ekonomi yang baru, yaitu dengan diwujudkannya sistem pasar bebas yang lebih dinamis. Sejalan dengan hal tersebut, perusahaan yang semakin berkembang perlu meningkatkan layanan prima terhadap para pelanggan mereka, baik dalam bentuk mutu, harga, maupun bentuk layanan lainnya.

Dalam menghadapi berbagai tantangan yang muncul pada era globalisasi ini, setiap perusahaan dituntut untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya serta menjaga perkembangan perusahaan tersebut. Usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan akibat adanya persaingan yang semakin ketat dapat dilakukan dengan beberapa cara, misalnya dengan menurunkan harga jual atau memberikan potongan harga (*discount*). Namun pada dasarnya setiap perusahaan dihadapkan pada dua alternatif penjualan, yaitu melakukan penjualan secara tunai atau melakukan penjualan secara kredit.

Umumnya setiap perusahaan menginginkan penjualan dilakukan secara tunai. Tetapi karena kondisi yang terjadi saat ini di mana keadaan perekonomian belum stabil ditambah persaingan yang cukup tajam, maka perusahaan sulit melakukan penjualan secara tunai. Penjualan secara kredit tidak hanya dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan, tetapi juga merupakan salah satu cara untuk bersaing dengan perusahaan sejenis.

Penjualan secara kredit adalah suatu kebijakan penjualan yang dilakukan dengan memberikan kelonggaran kepada pelanggan atau konsumen untuk membayar produk yang telah dibeli di kemudian hari sesuai dengan ketentuan waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dagang. Pengumpulan piutang bagi perusahaan merupakan sumber dana yang akan digunakan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera dipenuhi. Apabila jumlah investasi dalam piutang dagang semakin meningkat, maka perusahaan perlu menganalisa apakah peningkatan tersebut disebabkan oleh meningkatnya volume penjualan atau disebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang yang jatuh tempo.

Tingkat piutang dagang perusahaan secara umum dipengaruhi oleh kondisi perekonomian, harga produk, kualitas produk dan kebijaksanaan kredit perusahaan. Pengumpulan piutang bagi perusahaan merupakan sumber dana yang akan digunakan oleh perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera dipenuhi perusahaan.

Oleh karena itu perusahaan membutuhkan manajemen piutang dagang yang baik, sehingga perusahaan mampu mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola aset yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan serta kemampuan perusahaan dalam mencetak laba yang maksimal sehingga berpengaruh pada profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian serta membahas masalah tersebut dalam rangka menyusun skripsi, dengan judul:
“ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DENGAN RASIO AKTIVITAS DAN PROFITABILITAS PT. UNITED TRACTORS Tbk.”

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Manajemen piutang yang baik merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang dan kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang. Apabila

pengelolaan piutang suatu perusahaan kurang baik, maka hal tersebut akan mempengaruhi aliran kas perusahaan serta mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajiban jangka pendeknya.

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut dapat dibuat suatu rumusan masalah yang ingin diteliti oleh penulis yaitu sebagai berikut :

1. bagaimana kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk.?
2. bagaimana peranan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk. terhadap aktivitas perusahaan?
3. bagaimana peranan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk. terhadap profitabilitas perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah :

1. mengetahui kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk.
2. mengetahui peranan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk. terhadap aktivitas perusahaan.
3. mengetahui peranan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk. terhadap profitabilitas perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. penulis, penelitian ini diharapkan dapat memperdalam pemahaman mengenai manajemen piutang dagang dan memperoleh gambaran tentang kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. United Tractors Tbk. serta peranannya terhadap aktivitas dan profitabilitas perusahaan. Penelitian ini juga untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh gelar Sarjana Ekonomi Fakultas Ekonomi Manajemen di Universitas Kristen Maranatha.

2. perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang mendatangkan manfaat bagi perusahaan dalam menerapkan sistem kebijakan penjualan kredit secara efisien dan efektif,
3. pihak-pihak lain yang berkepentingan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang berguna mengenai manajemen piutang serta menjadi sumber informasi bagi perkembangan ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Aliran kas terdiri atas aliran kas masuk dan aliran kas keluar. Aliran kas masuk mengidentifikasi sumber-sumber penerimaan yang akan diperoleh perusahaan, sedangkan aliran kas keluar mengidentifikasi semua pengeluaran yang akan dilakukan perusahaan seperti pembayaran hutang-hutang dan bunga, pembayaran pajak dan biaya operasi, serta pengeluaran jangka pendek lainnya. Aliran kas masuk dapat diperoleh dengan melakukan penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang dagang sehingga tidak segera menghasilkan penerimaan kas bagi perusahaan yang bersangkutan. Penerimaan kas akan diperoleh setelah adanya kesepakatan pembayaran yang jatuh tempo. Kas merupakan titik sentral dari semua jenis kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Kas dapat diperoleh dari modal sendiri maupun pinjaman dari bank beserta bunga pengembaliannya.

Kelangsungan hidup suatu perusahaan tergantung dari bagaimana perusahaan tersebut mengelola kegiatan usahanya sedemikian rupa sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang berkesinambungan. Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit merupakan salah satu cara bersaing dengan perusahaan sejenis. Piutang merupakan bagian yang penting bagi perusahaan dan sering merupakan bagian utama dalam aktiva lancar.

Oleh karena itu suatu perusahaan perlu mengatur kebijakan kredit yang tercakup dalam manajemen piutang. Manajemen piutang merupakan dasar

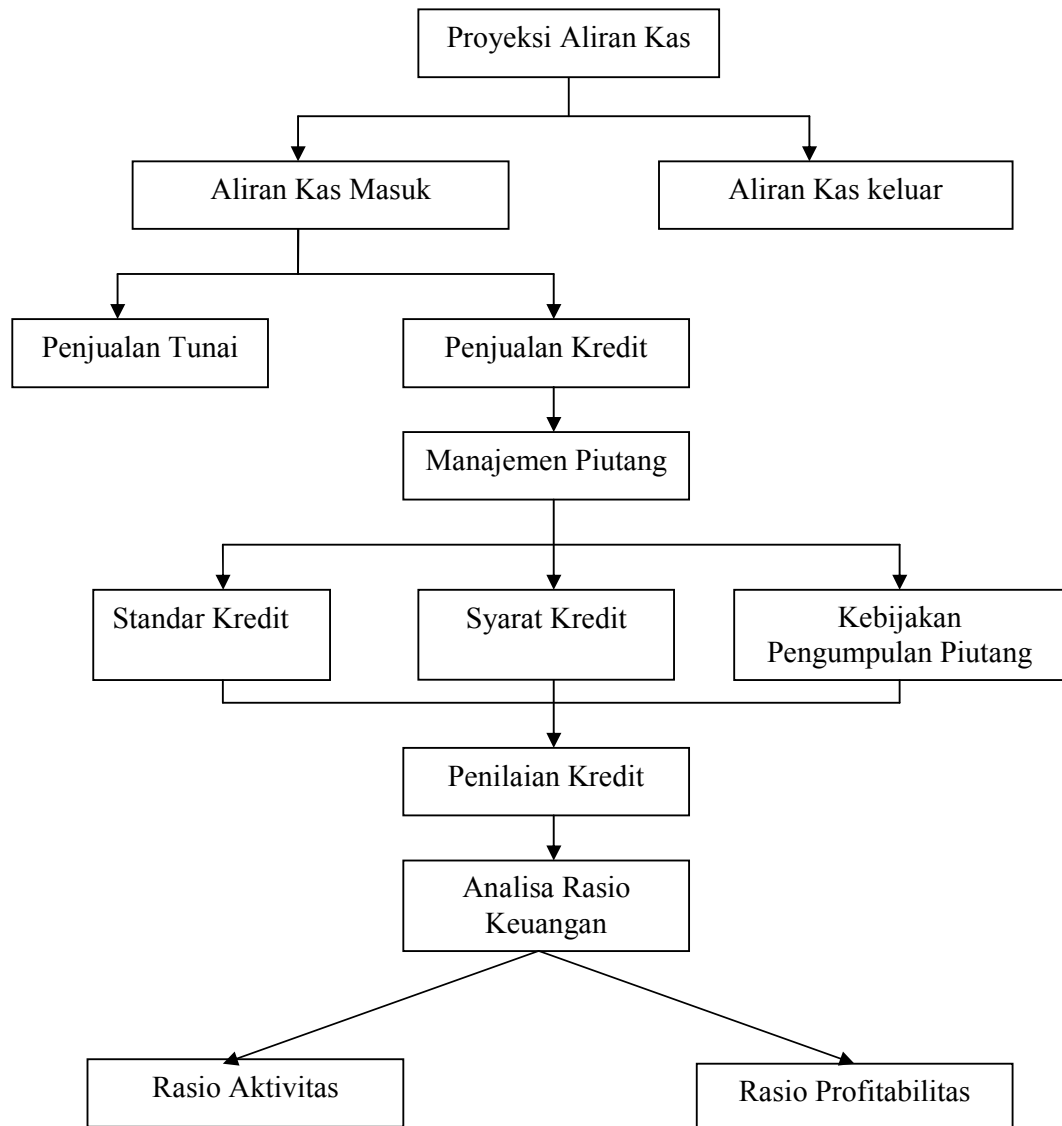
pengambilan keputusan bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit.

Faktor-faktor yang menjadi keputusan dalam manajemen piutang meliputi :

1. standar kredit (*credit standards*)
standar kredit merupakan karakteristik-karakteristik yang menentukan apakah seorang pelanggan akan menerima kredit atau tidak,
2. syarat kredit (*credit terms*)
syarat kredit menetapkan adanya periode di mana kredit diberikan dan potongan tunai (jika ada) untuk pembayaran yang dilakukan lebih awal.
Contoh : 2/10, net 30,
3. kebijakan pengumpulan piutang (*collection policy*)
hasil pengumpulan piutang merupakan salah satu sumber penerimaan kas yang dibutuhkan untuk kegiatan operasionalisasi perusahaan.

Untuk menilai apakah seorang pelanggan layak atau tidak menerima kredit, maka suatu perusahaan perlu melakukan kebijakan-kebijakan penjualan kredit. Dengan kata lain semua faktor dalam manajemen piutang harus dipertimbangkan dalam menilai kelayakan pemberian kredit. Penilaian kredit yang dilakukan terhadap pihak debitur kemudian di analisis dengan menggunakan analisa rasio keuangan, khususnya analisa rasio aktivitas yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola aset dan analisa rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba (*profit*).

Kerangka pemikiran di atas dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1.1 Skema Kerangka Pemikiran

Sumber : Analisis Penulis

1.6 Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analisis, di mana penelitian deskriptif digunakan untuk menyajikan gambaran secara sistematis mengenai suatu variabel dengan cara mengumpulkan data-data perusahaan. Data tersebut kemudian diolah dan selanjutnya dianalisis untuk diambil suatu kesimpulan.

1.6.1 Jenis Data

Adapun jenis data yang dikumpulkan penulis dalam penelitian ini adalah :

1. data primer, yaitu data yang diperoleh dari penelitian lapangan di perusahaan berupa wawancara untuk menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan,
2. data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa data laporan keuangan, mengumpulkan, dan membaca literatur-literatur di perpustakaan untuk dijadikan landasan teori dalam penyusunan skripsinya.

1.6.2 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. teknik wawancara, yaitu tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang berkepentingan di dalam perusahaan untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan,
2. teknik kepustakaan, yaitu teknik pengumpulan data dengan mencatat data dari dokumentasi objek penelitian.

1.6.3 Teknik Analisis Data

Data-data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisis sehingga dapat diambil suatu kesimpulan. Analisis data akan dilakukan secara kuantitatif sehingga diperlukan data-data laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa rasio keuangan, khususnya analisa rasio aktivitas dan analisa rasio profitabilitas.

1. Analisa rasio aktivitas

analisis rasio likuiditas digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola asset. Rasio aktivitas terdiri dari : *Total Assets Turnover*, *Receivable Turnover*, *Average Age of Receivable*, *Inventory Turnover*, dan *Average Age of Inventory*.

2. Analisa Rasio Profitabilitas

analisis rasio profitabilitas digunakan untuk melihat kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba (*profit*). Rasio profitabilitas terdiri dari : *Gross Profit Margin*, *Net Profit Margin*, *Return on Total Assets (ROA)*, dan *Return on Equity (ROE)*.

1.7 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. United Tractors Tbk. yang beralamat di Jalan Raya Bekasi KM. 22, Cakung Jakarta 13910.

Sedangkan waktu penelitian dilakukan dari tanggal 30 Agustus 2007 sampai dengan 29 Januari 2008.