

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) pada tahun 2005 memukul semua sektor perekonomian di dalam negeri. Keadaan tersebut dapat dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia, terutama masyarakat lapisan menengah ke bawah. Kenaikan tersebut secara otomatis menaikkan harga-harga produk maupun jasa akan tetapi tidak diimbangi dengan kenaikan pendapatan masyarakat bahkan tidak berubah. Oleh sebab itu terjadilah penurunan daya beli. Selain itu, persaingan dunia usaha semakin ketat, menyebabkan setiap perusahaan perlu membenahi manajemennya, baik dalam bidang keuangan, operasional, pemasaran maupun sumber daya manusia.

Saat ini, industri makanan di Indonesia merupakan salah satu industri yang banyak diminati. Melihat pentingnya makanan sebagai kebutuhan pokok, maka industri makanan akan terus berkembang. Salah satu produk makanan yang digemari oleh konsumen adalah kue kering. Mengingat cukup besarnya peluang pasar produk kue kering ini, maka banyak pemain-pemain baru yang masuk pada industri makanan ini terutama industri rumahan (*home industry*) sehingga membuat persaingan semakin ketat.

Untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dari ketatnya persaingan maupun penurunan daya beli masyarakat, perusahaan harus menetapkan kebijakan strategi dalam bersaing dengan perusahaan-perusahaan

sejenis. Meskipun hal ini tidak mudah bagi perusahaan agar dapat bertahan dalam kondisi perekonomian Indonesia yang tidak stabil.

Fluktuasi penjualan merupakan tolak ukur atas keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan. Di mana makin tinggi penjualan yang dapat dilakukan perusahaan makin tinggi pula keuntungan yang akan diperoleh perusahaan.

Salah satu usaha yang dapat dilakukan perusahaan untuk dapat mempertahankan agar penjualan tidak menurun yaitu dengan melakukan kebijakan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit adalah penjualan barang atau jasa di mana pelanggan menerima barang dan jasa tersebut terlebih dahulu dan pembayarannya dilakukan dikemudian hari pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Dengan melakukan kebijakan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menjual produknya secara cepat sehingga perputaran kas pun lebih cepat. Pada umumnya para pelanggan lebih menyukai melakukan pembelian secara kredit. Pelanggan juga lebih selektif dalam melakukan pembelian dan memilih produk yang dapat memberikan kepuasan serta sesuai dengan daya belinya.

Adapun risiko yang akan dihadapi oleh akibat kebijakan piutang tersebut seperti keterlambatan piutang atau tidak terbayarnya piutang oleh pelanggan. Di mana semakin besar piutang perusahaan dan semakin besar pula risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan. Jika perusahaan terlalu banyak berinvestasi dalam piutang maka persediaan kas perusahaan akan berkurang sehingga pada akhirnya akan berpengaruh pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban

jangka pendek (likuiditas) maupun kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba (profitabilitas).

Secara umum dapat dijelaskan bahwa dengan adanya piutang, perusahaan akan mengalami aliran kas masuk tertunda. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan piutang yang baik agar uang perusahaan yang tertahan dalam piutang tidak mengganggu produktivitas perusahaan yang dapat menghambat membayar kewajiban jangka pendek (likuiditas) serta dapat menurunkan laba (profitabilitas) perusahaan.

Penelitian ini dilakukan pada *J&C Cookies Bandung* merupakan usaha yang berawal dari industri rumahan yang saat ini menjadi penghasil kue kering yang tersohor di Bandung. Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul “**Analisis Manajemen Piutang Terhadap Likuiditas dan Profitabilitas Pada *J&C Cookies Bandung***”

1.2. Identifikasi Masalah

Akibat dari banyaknya pemain-pemain baru yang menyebabkan persaingan semakin ketat. maka *J&C Cookies Bandung* melakukan kebijakan penjualan kredit, yaitu penjualan barang atau jasa, di mana pelanggan menerima barang dan jasa tersebut terlebih dahulu dan pembayarannya dilakukan dikemudian hari pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Akan tetapi, apabila perusahaan melakukan investasi piutang yang berlebihan maka persediaan kas perusahaan akan berkurang. Maka akan menghambat produktivitas perusahaan yang dapat menyebabkan terhambatnya

membayar kewajiban jangka pendek (likuiditas) serta dapat menurunkan laba (profitabilitas) perusahaan.

Apabila jumlah piutang dalam perusahaan meningkat, maka perusahaan perlu menganalisis apakah peningkatan jumlah piutang tersebut disebabkan oleh peningkatan volume penjualan atau disebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang dagang yang jatuh tempo.

Berdasarkan masalah yang terjadi diatas, maka penulis mencoba mengidentifikasi masalah yang akan dianalisis yaitu :

1. Bagaimana kondisi penjualan dan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 ?
2. Bagaimana kinerja piutang dagang dan prosedur penyelesaian tunggakan piutang yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 ?
3. Bagaimana keadaan likuiditas di *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 ?
4. Bagaimana keadaan profitabilitas di *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 ?
5. Bagaimana peranan manajemen piutang terhadap likuiditas dan profitabilitas di *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 ?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penulis mempunyai maksud dalam melakukan penelitian yaitu guna memenuhi salah satu syarat untuk menempuh ujian sidang Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Kristen Maranatha.

Berdasarkan masalah-masalah yang telah dirumuskan, maka penelitian memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kondisi penjualan dan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung .
2. Untuk mengetahui kinerja piutang dagang dan prosedur penyelesaian tunggakan piutang yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung .
3. Untuk mengetahui keadaan likuiditas di *J&C Cookies* Bandung .
4. Untuk mengetahui keadaan profitabilitas di *J&C Cookies* Bandung .
5. Untuk mengetahui peranan manajemen piutang terhadap likuiditas dan profitabilitas yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai manajemen keuangan terutama manajemen piutang terhadap kelancaran aliran kas yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung.

2. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan informasi kepada *J&C Cookies* Bandung guna sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat membantu pihak lain sebagai tambahan informasi yang berguna mengenai manajemen keuangan terutama peranan manajemen piutang terhadap likuiditas dan profitabilitas.

1.5 Kerangka Pemikiran

Secara umum tujuan didirikannya suatu perusahaan yaitu mencari dan memperoleh laba. Laba merupakan unsur penting dalam perusahaan karena dengan memperoleh laba, perusahaan dapat mengembangkan usahanya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu cara untuk meningkatkan laba yaitu dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit adalah penjualan barang atau jasa, di mana pelanggan menerima barang dan jasa tersebut terlebih dahulu dan pembayarannya dilakukan di kemudian hari pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Pengertian piutang menurut Munawir, dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan Edisi 4 (2004 : 15) adalah :

“Piutang dagang adalah tagihan pada pihak lain atau kepada kreditor atau langganan, sebagai akibat adanya penjualan kredit.”

Secara umum, adapun keuntungan-keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan antara lain :

1. Kenaikan volume penjualan.
2. Kenaikan laba.
3. Memenangkan persaingan.

Penjualan kredit secara langsung akan menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang dagang ini dapat menimbulkan risiko seperti keterlambatan atau bahkan piutang tidak tertagih.

Untuk menghindari atau meminimalkan risiko yang akan dihadapi oleh perusahaan. Maka perusahaan harus dapat menerapkan kebijakan penjualan kreditnya berdasarkan manajemen piutang yang dikelola dengan baik.

Pengertian manajemen piutang menurut Bambang Rianto, dalam bukunya Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan, Edisi 4 (2001 : 85) adalah :

“Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya dengan kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.”

Manajemen piutang dagang merupakan cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengelola pemberian piutang tersebut agar tidak menghambat produktivitas perusahaan yang dapat menyebabkan terhambatnya membayar kewajiban jangka pendek (likuiditas) serta dapat menurunkan laba (profitabilitas) perusahaan.

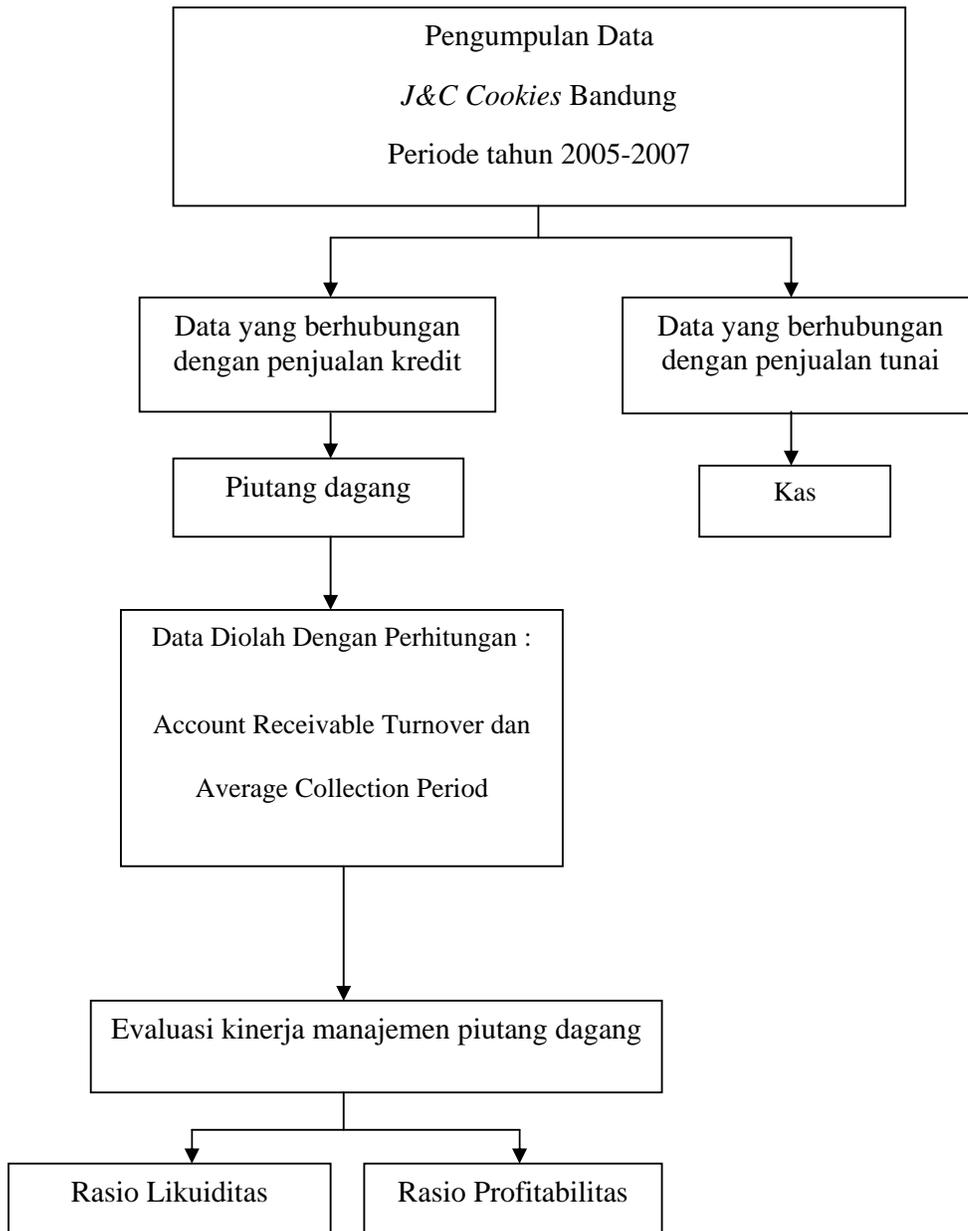
Untuk mengevaluasi kinerja manajemen piutang dagang perusahaan, maka perlu dilakukan perhitungan sebagai berikut : *Account Receivable Turnover* (perputaran piutang dagang) dan *Average Collection Period* (rata-rata periode tagih),

Jika perusahaan mengalami kenaikan investasi piutang dagang, maka perusahaan perlu menganalisa apakah kenaikan tersebut terjadi karena adanya peningkatan volume penjualan atau disebabkan oleh keterlambatan pembayaran piutang yang jatuh tempo. Maka aliran kas masuk perusahaan akan tertunda sehingga pada akhirnya akan berpengaruh pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya (likuiditas) maupun kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (profitabilitas).

Untuk mengevaluasi dan menganalisis likuiditas perusahaan akan dihitung dengan menggunakan rumus likuiditas, yaitu *cash ratio*, *current ratio* dan *quick ratio*. Sedangkan untuk mengukur profitabilitas perusahaan akan dihitung dengan menggunakan rumus profitabilitas, yaitu *gross profit margin*, *operating income ratio*, *net profit margin*, *return on investment*, dan *return of equity*. Kemudian dari hasil perhitungan tersebut akan ditarik suatu kesimpulan.

Gambar 1.1

Bagan Kerangka pemikiran



1.6 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, yaitu *J&C Cookies* Bandung yang beralamat di Jalan Bojong Koneng Atas no 8A Bandung.