

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Keadaan dunia usaha saat ini mengalami tingkat persaingan yang makin ketat, yang menuntut setiap perusahaan mempunyai langkah dan cara yang tepat untuk mempertahankan eksistensinya. Selain bertujuan untuk memperoleh laba, perusahaan juga dituntut untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya di antara persaingan-persaingan yang ada, sehingga secara berkesinambungan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perusahaan juga lingkungan yang lebih luas.

Hal tersebut diatas tentunya memerlukan penanganan yang tepat, untuk itu perusahaan harus menerapkan manajemen yang tepat, baik dalam bidang pemasaran, personalia, produksi maupun keuangannya. Untuk meningkatkan perolehan labanya dapat ditempuh dengan cara meningkatkan pelayanan, baik dalam kualitas produk, harga, kesesuaian antara janji atau penawaran perusahaan dengan kenyataannya, dan sebagainya sehingga dapat memenuhi kepuasan para konsumen. Dengan adanya kepuasan konsumen ini maka akan terbentuk kepercayaan dan kesetiaan konsumen terhadap produk perusahaan, sehingga perusahaan akan mengalami peningkatan dalam volume penjualannya, dan otomatis laba perusahaan pun akan meningkat.

Untuk mencapai peningkatan laba, perusahaan perlu mempertahankan dan berusaha meningkatkan volume penjualannya. Dalam situasi perekonomian yang

penuh dengan persaingan, peningkatan penjualan tidak dapat dicapai dengan mudah. Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan bisa menggunakan berbagai macam cara, antara lain seperti promosi dengan menggunakan advertising atau melakukan sales promotion. Salah satu kebijakan yang paling umum adalah dengan melakukan penjualan secara kredit, yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa waktu setelah terjadinya transaksi.

CV. TIRTO merupakan perusahaan yang bergerak di bidang vulkanisir ban yang berkegiatan mencetak kembangan ban yang sudah aus agar dapat digunakan kembali seperti semula. Dan daerah operasi usahanya meliputi kota-kota yang ada di Jawa Barat hingga Jawa Timur seperti Cirebon, Tasikmalaya, Indramayu, Semarang, Pekalongan, Wiradesa, Ulujami, Pemalang, Tegal, Tanjung, Brebes, Slawi, Jember, Malang dan lain-lain. CV. TIRTO dalam kegiatan penjualannya menerapkan kebijakan penjualan secara kredit.

Dalam melakukan kebijakan ini perusahaan harus siap untuk menghadapi resiko yang terjadi, adapun resiko tersebut berupa keterlambatan piutang atau tidak terbayarnya piutang oleh para pelanggan. Semakin besar volume penjualan secara kredit, semakin besar pula piutang dagang perusahaan dan makin besar pula piutang resiko yang ditanggung oleh perusahaan.

Perusahaan harus dapat mengatur dan mengelola piutang dagang serta penjualan kreditnya dengan baik, agar dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan baik pula, sehingga dengan demikian perusahaan dapat bertahan untuk kelangsungan hidup jangka panjangnya. Perusahaan dapat membiayai segala keperluannya, baik kegiatan operasi perusahaan, membayar

kewajiban (hutang) serta perusahaan mampu mendapatkan laba yang diharapkan. Dengan demikian, perusahaan dapat terus berkembang sesuai dengan yang diharapkan.

Berdasarkan hal-hal diatas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai manajemen piutang dalam penelitian dengan judul:

“ Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Likuiditas dan Profitabilitas CV. TIRTO Pekalongan ”

1.2 Identifikasi Masalah

Tiap perusahaan cenderung memiliki keinginan untuk meningkatkan volume penjualan produknya yang juga dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan pengelolaan yang baik dalam penjualan kreditnya, maka dapat melancarkan aliran kas masuk bagi perusahaan dan dapat mencegah tertanamnya dana perusahaan dalam bentuk piutang dalam jumlah yang terlalu tinggi. Hal tersebut akan memberi dampak terhadap kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, dalam hal ini likuiditas perusahaan serta kemampuan perusahaan memperoleh laba atau profitabilitas.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mencoba mengidentifikasi masalah yang akan dianalisis sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit dan kondisi piutang CV.TIRTO.
2. Bagaimana pengaruh penjualan kredit CV. TIRTO terhadap likuiditas perusahaan.

3. Bagaimana pengaruh penjualan kredit CV.TIRTO terhadap profitabilitas perusahaan.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai penulis dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisa kebijakan penjualan kredit dan kondisi piutang CV. TIRTO.
2. Untuk menganalisa pengaruh penjualan kredit CV. TIRTO terhadap likuiditas perusahaan.
3. Untuk menganalisa pengaruh penjualan kredit CV. TIRTO terhadap profitabilitas perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan sumbangan yang berharga kepada berbagai pihak, yaitu :

1. Bagi penulis, dapat menambah pengetahuan penulis dalam bidang keuangan, khususnya mengenai penjualan kredit.
2. Bagi perusahaan, dapat memberi kontribusi mengenai penerapan dalam menjalankan kebijakan kredit.
3. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang berguna mengenai penjualan kredit.

1.5 Kerangka Pemikiran

Alasan utama dari penjualan secara kredit adalah semakin banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan sehingga menimbulkan persaingan yang tajam. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan yaitu dengan memberikan kredit atau menerapkan kebijakan penjualan kredit.

Jika menerapkan kebijakan penjualan kredit maka akan menimbulkan investasi perusahaan dalam bentuk piutang. Definisi **piutang** menurut **James C. Van Horne** dan **John M. Wachowicz** dalam buku Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan tahun 1997, halaman 2, edisi yang ke sembilan, yaitu : “Piutang merupakan jumlah uang yang di pinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit.”

Disamping melakukan penjualan kredit dapat meningkatkan volume penjualan yang akhirnya perusahaan memperoleh laba secara maksimal, di sisi lain penjualan kredit juga menimbulkan masalah diantaranya:

1. Dana yang ada tidak dapat dimanfaatkan untuk perputaran uang
2. Terjadi keterlambatan dalam pembayaran piutang oleh pihak langganan
3. Kemungkinan adanya piutang dagang yang tidak tertagih.

Pada umumnya, setiap perusahaan menginginkan agar produknya dapat di jual secara tunai. Namun dengan ketatnya persaingan yang ada, maka seringkali penjualan secara tunai tidak dapat dijalankan. Jadi dalam hal ini, perusahaan menghadapi 2 alternatif yaitu tetap menjual secara tunai walaupun volume

penjualan sedikit atau menjual secara kredit dengan resiko yang telah disebutkan diatas.

Apabila penjualan secara kredit yang di pilih, maka hasilnya akan diterima dalam bentuk piutang. Jadi penjualan secara kredit sebagai salah satu bentuk investasi perusahaan dalam bentuk piutang.

Dalam manajemen piutang faktor-faktor yang menjadi keputusan dalam pemberian kredit menurut **Lawrence J. Gitman** (1997 : 776), antara lain kebijakan kredit (*credit policy*) yang terdiri dari kebijakan pemberian kredit (*credit selection*), penetapan standar kredit (*credit standart*), penetapan syarat kredit (*credit terms*), dan kebijakan penagihan (*collection policy*).

Dengan memperhatikan dan menerapkan faktor-faktor tersebut dalam melakukan kebijakan kreditnya, maka ketepatan waktu dan kelancaran aliran kas masuk dapat dikendalikan dengan baik. Hal ini akan berpengaruh pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Jika perusahaan dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo secara tepat waktu maka hal ini menunjukkan perusahaan tersebut likuid. Untuk mengevaluasi likuiditas perusahaan, dapat dilihat melalui analisis rasio likuiditas, yaitu *Current Ratio*, *Quick Ratio*, dan *Net Working Capital*.

Penjualan secara kredit juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Penjualan kredit dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba perusahaan. Untuk mengevaluasi profitabilitas perusahaan dapat dilihat melalui analisis rasio profitabilitas, yaitu

Gross Profit Margin, Net Profit Margin, Return on Investment, dan Return on Equity.

1.6 Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu dengan cara mengumpulkan dan menyajikan data yang disertai analisis dengan tujuan untuk menggambarkan keadaan perusahaan berdasarkan fakta.

1.6.1 Teknik Pengumpulan Data

Data untuk keperluan penelitian ini diperoleh dengan cara sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan

Yaitu penelitian yang dilakukan langsung pada perusahaan yang bersangkutan dengan tujuan memperoleh data dan informasi yang diperlukan, dengan cara melakukan interview dengan personil yang berwenang memberikan dan menjelaskan data yang penulis butuhkan.

2. Penelitian Kepustakaan

Yaitu penelitian dengan cara membaca, mempelajari buku-buku referensi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

1.6.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

- Data Primer, yaitu data yang diperoleh dengan cara penelitian langsung diperusahaan, dalam hal ini adalah CV. TIRTO.
- Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan cara mendapatkan laporan keuangan beserta data penjualan CV. TIRTO dari beberapa tahun.

1.6.3 Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Untuk menganalisis perputaran piutang dan penerimaan uang kas, dapat digunakan rasio keuangan sebagai berikut:
 - a. *Receivable Turn Over*, mengukur sejumlah mana kecepatan perputaran piutang.
 - b. *Average Receivable*, menunjukkan jumlah rata-rata piutang.
 - c. *Average Collection Period*, menunjukkan periode hari rata-rata pengumpulan piutang.
- Untuk melakukan analisa terhadap kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya serta kemampuan memperoleh profit digunakan:
 - a. Rasio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)

Rasio yang dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau hutang jangka pendek yang harus segera dipenuhi oleh perusahaan yang bersangkutan.

- b. Koefisien Determinasi, mengukur besarnya persentase pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada CV. TIRTO, yang berlokasi di Pekalongan.

Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret 2006 sampai dengan bulan Juni 2006.